CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 107 • 1re SESSION • 42e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 1er mai 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 1er mai 2018

● (0845)

[*Traduction*]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour tout le monde, en cette belle journée de printemps à Ottawa.

Ce matin, nous poursuivons notre examen de l'accord potentiel de libre-échange Canada-Mercosur. Je crois que c'est notre quatrième réunion à ce sujet, et nous avons une matinée très occupée. Nous accueillons deux groupes de témoins — trois témoins la première heure et trois autres la deuxième heure.

Bonjour messieurs, et merci de venir témoigner devant notre comité. Certains d'entre vous ont déjà été là. C'est un plaisir de vous voir. Vous connaissez la routine; nous vous demandons de limiter vos exposés à cinq minutes au plus. Moins ils sont longs, plus nous avons de temps pour le dialogue avec les députés.

Sans plus tarder, écoutons les Manufacturiers et exportateurs du Canada. Monsieur Wilson, à vous la parole.

M. Mathew Wilson (premier vice-président, Politiques et relations gouvernementales, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Bonjour, et merci de m'avoir invité à parler au nom des 90 000 manufacturiers et exportateurs du Canada et des 2 500 membres directs de notre association pour exprimer notre soutien à l'endroit d'un accord de libre-échange entre le Canada et le Mercosur.

Le secteur manufacturier est le plus gros secteur d'affaires au Canada. Sa contribution est d'une importance cruciale pour la production des richesses qui assurent le maintien du niveau de vie des Canadiens. Notre secteur représente 11 % de la production économique totale du Canada, et il emploie directement plus de 1,7 million de Canadiens dans des emplois bien rémunérés. Le secteur manufacturier est aussi un secteur de grandes exportations. Il représente environ deux tiers des exportations totales du Canada, dont 1,3 milliard de dollars en exportations directes dans la région du Mercosur.

Cela étant, le commerce — tant importations qu'exportations — est un élément crucial de l'économie canadienne et de la santé du secteur canadien de la fabrication avancée. Voilà pourquoi le groupe Manufacturiers et exportateurs du Canada et ses membres appuient pleinement le libre-échange et le programme de libre-échange du Canada en général. Cependant, nous n'embrassons pas les accords de libre-échange par pur principe, que ce soit avec le Mercosur ou avec qui que ce soit d'autre. Selon MEC, aucun accord de libre-échange ne mérite d'être signé s'il ne répond pas à trois objectifs.

Premièrement, il devrait créer des règles équitables pour les fabricants et les exportateurs canadiens, et faire en sorte qu'ils bénéficient d'occasions équitables d'exportation vers les marchés étrangers, tout comme les concurrents étrangers ont la possibilité d'exporter au Canada.

Deuxièmement, il devrait permettre les exportations à valeur ajoutée du Canada, et non pas seulement les exportations de ressources naturelles.

Troisièmement, il ne devrait pas nuire aux chaînes d'approvisionnement manufacturières intégrées que des accords de libre-échange antérieurs, surtout l'ALENA, avaient précédemment établies.

Sans aucun doute, offrant un marché combiné de 260 millions de personnes et une économie de 3 billions de dollars, Mercosur représente une excellente occasion pour le Canada et pour les fabricants canadiens dans la mesure où la négociation aboutit sur la concrétisation de ces trois objectifs.

Toutefois, dans un premier temps, les négociations doivent donner lieu à l'élimination rapide des gros tarifs douaniers en vigueur dans toute la région, ces tarifs ayant une incidence négative directe sur les gros secteurs industriels et exportateurs. Des tarifs s'élevant jusqu'à 35 % dans certains secteurs comme l'automobile, la machinerie et l'équipement, ainsi que les produits pharmaceutiques, sont de graves obstacles au commerce, comparativement aux tarifs relativement modestes imposés par le Canada.

Dans un deuxième temps, nous devons veiller à l'établissement de lois commerciales efficaces pour l'élimination des obstacles structurels. Je dois faire écho ici aux préoccupations soulevées par d'autres groupes ayant comparu devant ce comité en ce qui concerne, dans certains des marchés du Mercosur, des pratiques qui sont contre le commerce et nuisent aux intérêts économiques des Canadiens, notamment la manipulation de la monnaie, les subventions économiques directes, les complexités de la réglementation, les sociétés d'État et le dumping de certains produits au Canada.

Enfin, troisièmement, comme pour tous les accords de libre-échange, il faut veiller à l'établissement d'un protocole efficace de règlement des différends et de solutions de recours pour que les problèmes commerciaux soient réglés rapidement, au fur et à mesure qu'ils se présentent, une fois l'accord de libre-échange en vigueur.

Bien que ceci représente les conseils de MEC pour les négociations de l'Accord de libre-échange, nous, en tant que Canadiens, et vous, en tant que gouvernement, ne pouvons ignorer un problème plus structurel, c'est-à-dire notre performance économique à long terme dans le cadre d'accords de libre-échange. Comme je l'ai mentionné plus tôt, les accords de libre-échange ne sont bénéfiques qu'en fonction de la quantité d'échanges à valeur ajoutée qu'ils créent. Bien trop souvent, les accords de libre-échange du Canada n'ont pas mené à de tels résultats, et c'est un aspect qui devrait être en tête des préoccupations du Comité. En dehors de l'ALENA, les accords de libre-échange avec d'autres pays ont produit pour le Canada des résultats mitigés. Par exemple, avec l'Union européenne, notre plus récent accord de libre-échange, les exportations ont diminué et les importations ont augmenté. Il nous faut avoir un plan selon lequel renverser ces tendances commerciales si nous voulons faire croître notre économie et créer de nouveaux emplois ainsi qu'une classe moyenne prospère.

Selon MEC, un tel plan devrait se composer de trois éléments.

Premièrement, nous devons améliorer la compétitivité de nos entreprises sur le marché national, y compris nos régimes fiscaux et réglementaires, de sorte que ceux-ci soient axés sur l'investissement et la croissance dans le pays afin de permettre aux entreprises de produire des produits concurrentiels destinés aux marchés mondiaux.

Deuxièmement, nous devons concentrer notre attention sur la mise à profit des chaînes d'approvisionnement existantes. Aujourd'hui, près de 85 % des exportations à valeur ajoutée du Canada sont des éléments de production qui alimentent la production de plus gros produits finis de consommation et industriels. Les gouvernements devraient prendre leurs décisions en fonction de la capacité industrielle réelle pour l'intégration et l'expansion de la chaîne d'approvisionnement mondial, et ne devraient pas tenter de créer de nouveaux segments d'exportation là où il n'y a eu aucun avantage ni possibilité pour le Canada.

Troisièmement, nous devons encourager la croissance des PME dans le monde en appuyant leur croissance au pays. Le Canada a de nombreuses petites entreprises, mais pas assez de moyennes et grandes entreprises. De fait, plus de 95 % des fabricants ont moins de 10 employés, et bon nombre d'entre eux n'ont ni les connaissances spécialisées ni la capacité financière requises pour étendre leurs activités à la scène mondiale. Les gouvernements ont d'excellents programmes de soutien, mais ceux-ci devraient être regroupés afin de faciliter l'accès par les plus petites entreprises.

Aujourd'hui, le Canada a un grave déficit commercial qui continue de croître dans les pays du Mercosur, en grande partie en raison de la réalité structurelle des tarifs élevés, des barrières à l'entrée et d'autres pratiques commerciales déloyales. Il est absolument essentiel d'éliminer ces choses par le truchement de la négociation avant de conclure cet accord de libre-échange, étant donné que c'est la seule voie de croissance et de prospérité des exportations au pays pour les fabricants canadiens et leurs millions d'employés.

En conclusion, MEC appuie un accord de libre-échange entre le Canada et les pays du Mercosur parce qu'il peut mener à un secteur manufacturier prospère et à une économie canadienne plus forte, mais nous devons veiller à ce que les négociations éliminent les obstacles structuraux au commerce, et nous devons aussi mettre en oeuvre un plan visant à préparer l'industrie canadienne à la scène mondiale.

Une fois de plus, je vous remercie. J'attends avec intérêt la discussion.

● (0850)

Le président: Merci, monsieur Wilson.

Nous passons maintenant à l'Association des vignerons du Canada, avec M. Paszkowski, président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada. Avant que vous ne commenciez, dites-moi: comment ont été votre récolte de raisin et votre vin l'an dernier?

M. Dan Paszkowski (président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada): L'an dernier était une bonne année dans tout le pays et nous espérons que le temps se maintiendra comme il l'a fait l'an dernier pour que nous ayons une récolte meilleure encore cette année.

Le président: Il semblerait que vos vignes ont bien hiverné jusqu'à présent.

M. Dan Paszkowski: C'est exact.

Notre secteur se compose de plus de 700 établissements vinicoles intégrés verticalement, dans six provinces du Canada. Nous avons 31 000 acres de vignobles dans lesquels oeuvrent 1 800 cultivateurs de raisin. Le vin est le produit agroalimentaire à la plus haute valeur ajoutée au monde, et à l'encontre des autres secteurs de l'économie, une fois nos vignes plantées, il nous est impossible de déménager ailleurs nos activités.

Le secteur du vin canadien contribue plus de 9 milliards de dollars à l'économie nationale, créant 37 000 emplois et attirant plus de quatre millions de touristes dans le pays viticole chaque année.

Nous sommes le marché viticole qui a la deuxième croissance la plus rapide dans le monde, avec une consommation de vin qui augmente trois fois plus rapidement que la moyenne mondiale. Au cours des 10 dernières années, les ventes par habitant au Canada ont augmenté de 26 %, comparativement à une baisse de 10 % pour la bière et une croissance nulle pour les spiritueux.

Pour le Canada, le vin est à la fois une occasion et un défi, car le Canada est le sixième plus gros importateur de vin dans le monde. Les 10 dernières années, les importations ont constitué 67 % de l'augmentation des ventes de vin de 116 millions de litres.

Le Canada s'emploie activement à négocier et à moderniser des accords commerciaux avec d'autres pays. Cela étant, il est important de comprendre que les signataires de l'AECG, de l'ALENA et du PTPGP représentent 91 % des importations totales de vin au Canada. Ces accords de libre-échange offrent au Canada un accès exempté de tarif douanier à certains des plus gros blocs commerciaux du monde, mais ils accordent aussi aux plus grands pays producteurs de vin l'entrée au Canada exemptée de tarif douanier.

En 2016, ces mêmes accords de libre-échange ont fourni un accès à l'importation évalué à 2,2 milliards de dollars, comparativement à 12,5 millions de dollars en échanges réciproques pour le vin canadien. Ceci représente un déficit commercial pour le vin de 2,1 milliards de dollars, ce qui est très loin du commerce équitable et sape la capacité du Canada de faire croître les ventes de vin au pays.

La consommation annuelle de vin au Mercosur s'élève à 1,5 milliard de litres, dont 92 % sont consommés en Argentine et au Brésil. Les importations de vin dans les quatre pays membres du Mercosur représentent un total de 107 millions de litres, représentant 7 % seulement de la consommation totale. Les possibilités d'exportation de vin au Mercosur sont limitées, car l'Argentine détient 100 % des ventes de vin dans son marché, l'Uruguay, 96 % et le Brésil, 76 %. Comparativement, 100 % des vins canadiens détiennent 10 % des ventes au Canada, avec un total de 32 % du marché pour tous les vins produits au pays.

Il y a un important déséquilibre commercial entre le Canada et le Mercosur dans le secteur du vin. Le Canada n'a aucune exportation de vin dans les pays du Mercosur, et l'Argentine est le huitième plus gros fournisseur de vins importés au Canada pour une valeur de 106 millions de dollars et un volume de 21 millions de litres.

Dans un avenir prévisible, le libre-échange avec le Mercosur ne serait à l'avantage que des producteurs de vin de l'Argentine, du Brésil et de l'Uruguay. Le libre-échange avec le Mercosur ferait passer l'accès exempté de tarif douanier de 91 à 97 % pour toutes les importations de vin au Canada, et réduirait les coûts d'harmonisation de la réglementation tout en ne produisant aucun avantage aux producteurs de vin canadiens.

En Uruguay, la consommation de vin annuelle par habitant est de 28 litres, et en Argentine de 24 litres; pourtant, la majorité du vin consommé au Mercosur est soit produite dans le pays même, soit importée d'autres producteurs d'Amérique du Sud ou de pays comme le Portugal et l'Espagne avec qui ces pays ont des liens historiques. Les importations de vin ne représentant que 7 % de la consommation globale, les pays du Mercosur n'ont pas été et ne seront pas un marché prioritaire pour les producteurs de vin canadiens.

Compte tenu des coûts de production élevés au Canada, même avec l'élimination des tarifs douaniers élevés à l'entrée, des frais de transport en plus des majorations d'importation, de gros et de détail, ainsi que des autres taxes, tout ceci rendrait non concurrentiels les vins canadiens sur le marché des Mercosur, en dépit même de toute campagne de marketing proactive.

Le secteur du vin canadien appuie les accords commerciaux qui sont fondés sur le libre-échange et le commerce équitable, mais ce n'est pas ce que nous avons vu récemment.

Par exemple, au cours des 30 dernières années, au titre de l'Accord commercial Canada-États-Unis et l'ALENA, les importations de vin américain au Canada ont augmenté de 485 millions de dollars. Au cours de cette période, les ventes de vin canadien aux États-Unis ont augmenté du montant modeste de 8,4 millions de dollars.

Depuis 2004, au titre de l'accord entre le Canada et l'UE sur les vins et spiritueux, les exportations de vin de l'Union européenne au Canada ont augmenté de 478 millions de dollars, comparativement à 800 000 $ pour les exportations de vin canadien dans les pays de l'Union européenne.

Au titre de l'Accord de libre-échange canadien, 80 % de la population canadienne n'a toujours pas accès à la vente directe d'un établissement vinicole au consommateur. Aujourd'hui, le Canada est l'un des pays, peut-être même le seul pays au monde qui ne permet pas la vente directe d'un établissement vinicole au consommateur. Nous avons des échanges plus libres avec l'Europe et les États-Unis qu'entre l'Ontario et le Québec.

● (0855)

Pour terminer, le secteur du vin canadien subit une pénétration et une concurrence des importations bien plus élevées que la plupart des autres pays producteurs de vin dans le monde. Bien que l'accord Canada-Mercosur appuie les objectifs du Canada en matière de diversification accrue du commerce en offrant de nouvelles occasions et des occasions plus généreuses pour les entreprises et les industries canadiennes, il créera des défis de compétitivité pour le secteur du vin canadien. Si l'on veut éviter que les accords de libre-échange actuels et futurs agissent aux dépens des affaires et des employés des producteurs canadiens de raisin et de vin, il est crucial que le gouvernement nous aide à nous adapter aux réalités et aux débouchés créés par la ratification d'un accord de libre-échange.

Jusqu'à présent, les entreprises canadiennes de vin et de raisin ont été injustement désavantagées. Pour réussir, nous avons besoin d'une aide de transition afin que nos intérêts soient représentés et que nous puissions profiter de ce que ces accords de libre-échange ont à offrir.

Merci.

Le président: Merci, monsieur.

Nous passons maintenant à Redline Communications. Monsieur Williams, vous avez la parole.

M. Robert Williams (directeur général, Redline Communications): Merci, monsieur le président, et bonjour tout le monde.

Je m'appelle Rob Williams et je suis directeur général de Redline Communications. Nous fabriquons des technologies sans fil pour les clients souhaitant créer des réseaux privés et nos marchés sont, entre autres, des ressources naturelles, des fournisseurs de services ainsi que des organismes gouvernementaux. Notre technologie est conçue et mise au point à Markham, au Canada, où nous employons une équipe d'environ 120 ingénieurs et techniciens. Nous fabriquons notre produit au Mexique et le distribuons dans le monde avec l'aide de notre fournisseur tiers de services de logistique établi à Mississauga.

Notre technologie est très avancée. Il s'agit d'une radio haute fréquence définie par logiciel qui prend en charge toute une série de fréquences. Ces caractéristiques nous permettent de vendre nos produits facilement dans des pays où les autorités de réglementation ont des exigences différentes. Comme nous utilisons une technologie de pointe en matière de sécurité, nous sommes soumis à des restrictions d'exportation, une chose dont, je crois, nous devrons être très conscients au fur et à mesure que nous avançons.

La nature de nos engagements clients nous oblige à être sur place pour travailler avec nos clients potentiels. Nous envoyons régulièrement des experts de notre siège social qui prêtent assistance dans ces engagements; par conséquent, il est primordial que les personnes concernées puissent se déplacer facilement et librement au cours de nos projets.

Dès qu'un projet est entrepris, notre fournisseur tiers de services logistiques expédie des éléments vers le pays concerné en espérant que les longs retards seront réduits au minimum, ce qui n'est pas toujours le cas. Souvent, notre capacité de respecter les échéances du client est mise au défi par des règlements douaniers imprévisibles; par conséquent, nous évitons généralement d'entreprendre des projets dans des pays où nous serions aux prises avec ces défis. Une fois le projet mis en place, il est parfois nécessaire de retourner une pièce défectueuse, et ce simple processus est souvent frappé des droits de douane à l'importation et à l'exportation qui s'appliquent aux produits retournés, ce qui entraîne des coûts de réparation considérables pour nos clients.

Parmi les pays membres du Mercosur, l'Argentine est un important marché pour nous, mais nous sommes limités au marché du pétrole et du gaz, en raison des tarifs excessifs imposés aux biens importés. Les tarifs douaniers font en sorte que nos solutions sont trop onéreuses pour les autres marchés.

Bien que nous percevions des perspectives intéressantes au Brésil, notamment dans l'exploitation minière et le transport, il est difficile de percer dans ce marché, en raison des tarifs sur les logiciels et les technologies. Pour une petite entreprise comme Redline, les coûts à engager pour respecter les exigences de contenu local de l'équipement électronique créent un obstacle économique au travail dans ce pays.

Outre les défis d'importation et d'exportation que j'ai mentionnés, nous sommes parfois aux prises avec des retards de paiement après la signature d'un contrat de vente, en raison de diverses règles fiscales propres au pays, ce qui représente un défi pour une petite entreprise comme la nôtre.

Certaines de nos recommandations pour votre examen de cet accord commercial, que nous appuyons fortement d'ailleurs, sont : élimination ou réduction des tarifs sur l'imposition d'équipement électronique ou de télécommunications; élimination des exigences de contenu local de cet équipement; reconnaissance des normes de sécurité en vigueur au Canada, éliminant ainsi les conditions répétitives d'homologation dans chacun de ces pays; élimination du processus SIMI, ou certainement, simplification de ce processus, pour les biens retournés à des fins de réparation; remplacement des exigences relatives aux visas par des autorisations de voyage électroniques réciproques, comme nous avons ici au Canada; simplification du processus d'approbation pour le matériel de télécommunication, et élimination de l'exigence de candidats locaux.

Une fois de plus, Redline appuie fortement l'accord commercial, et je vous remercie de m'avoir écouté ce matin.

● (0900)

Le président: Merci, monsieur Williams, et merci aux autres témoins de leurs exposés.

Nous commençons le dialogue avec les députés. Nous avons d'abord M. Allison, pour les conservateurs, pendant cinq minutes.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Messieurs, je vous remercie de votre présence aujourd'hui. J'ai eu l'occasion de participer à une table ronde avec la Chambre de commerce du Canada il y a deux ou trois semaines. Environ 20 grandes entreprises étaient présentes, des sociétés que vous reconnaîtriez tous, et nous parlions du commerce et de la compétitivité.

Monsieur Wilson, vous en avez parlé dans votre exposé. Hier, il y avait en première page du *National Post* un article intéressant de M. Iveson sur le fait que notre investissement direct étranger au Canada ralentit et est sur le point de s'écraser.

Une des choses que plusieurs de ces entreprises ont mentionnée... Je crois qu'une société en particulier a dit qu'elle avait six usines de fabrication au Canada et qu'elle ne bâtirait jamais plus une autre installation au Canada. Je parle de fabrication. Un bon nombre de ces entreprises n'arrivent pas à retracer l'argent du navire-mère ou du siège social, tandis qu'elles travaillent à être concurrentielles à l'échelle mondiale.

Dans le contexte de ces accords commerciaux et de notre position actuelle, voici ce que je vous demande. Vous avez parlé de notre compétitivité au pays. Pouvez-vous nous en dire un peu plus au sujet des défis que vous entrevoyez ici sur le plan de notre propre compétitivité grâce à laquelle nous pouvons avoir des échanges avec d'autres pays?

M. Mathew Wilson: En fin de compte, on ne peut exporter si on ne peut pas réussir chez soi. C'est un aspect fondamental, et nous nous sommes débattus au Canada avec ce problème d'investissement pendant des années. Nous avons des problèmes d'investissement depuis la Grande Récession probablement, peut-être même un peu avant cela. Ces problèmes se sont certainement intensifiés au cours des trois ou quatre dernières années, et nous ne le voyons pas. Au cours des 12 derniers mois, l'arrivée du président Trump aux États-Unis a créé beaucoup d'incertitude commerciale dans ce pays, et à cette incertitude commerciale aux États-Unis s'ajoutent des changements massifs découlant d'une réforme fiscale et d'une réforme des règlements d'application. Il y a eu des retraits importants de capital du Canada vers les États-Unis. Je ne pense pas que ce soit une situation propre au Canada, mais c'est une chose que nous devons surveiller. En ce qui concerne nos chiffres d'IDE, l'article de M. Iveson n'est qu'un parmi de nombreux autres. Je crois que le *Globe and Mail* avait des chiffres semblables il y a quelques mois. Je sais que même le ministre Morneau a mentionné cela après le budget.

Les chiffres d'IDE entrant au Canada sont matière à grande préoccupation sur toute la ligne, pour deux raisons.

Premièrement, ne serait-ce que pour la compétitivité à long terme, on a besoin de cet IDE.

Deuxièmement, dans le secteur manufacturier, que ce soit le vin, les télécommunications, l'automobile ou quoi que ce soit d'autre, le secteur fonctionne presque à plein rendement. Nous sommes à près de 85 % du rendement global, et on estimait que 82 % était un rendement maximal. On peut signer tous les accords de libre-échange que l'on veut dans le monde, mais si l'on ne commence pas à augmenter les niveaux de production des installations canadiennes, il sera impossible d'exporter davantage. Elles sont essentiellement au maximum, que ce soit avec l'Europe, avec le PTPGP ou Mercosur. Même avec les États-Unis, notre capacité d'exporter davantage est très limitée par notre capacité d'attirer cet investissement au départ. Nous n'attirons pas l'investissement, nous ne créons pas des emplois, nous ne créons pas d'innovation, et c'est pour cela que nous ne sommes pas capables d'exporter. Il faut absolument que cet investissement augmente pour que les exportations augmentent.

M. Dean Allison: Merci. J'aimerais vous poser d'autres questions, mais je serais dans de mauvais draps si je ne posais pas des questions au sujet du secteur du vin.

Monsieur Paszkowski, merci d'être ici. Je sais que l'exportation est l'un des défis auxquels votre secteur est confronté. Vous avez cité les chiffres de 2 milliards de dollars comparativement à 12 millions, et ainsi de suite. Parlez-nous de certains des défis auxquels les Canadiens sont confrontés. Vous avez parlé de la production élevée, mais quels sont les autres défis sur le plan de l'exportation dans d'autres marchés? Comme vous l'avez mentionné, la plupart des pays maîtrisent leur propre marché et, pour nous, c'est exactement l'opposé. Nous avons beaucoup moins de vin canadien vendu chez nous. Vous avez parlé de bien des choses, mais quels sont les autres problèmes auxquels vous êtes confrontés sur le plan de l'exportation? S'agit-il des barrières non tarifaires? S'agit-il des montants consacrés à la promotion de l'exportation? Quelles sont certaines des choses qui, d'après vous, seraient utiles pour que ce marché augmente, et quels sont les défis?

● (0905)

M. Dan Paszkowski: Les accords commerciaux nous ouvrent ces marchés, ce qui est important. Cependant, si l'on examine les accords, ils sont avec des superpuissances en production vinicole, et celles-ci sont peu intéressées à importer du vin du Canada. Nos plus importantes exportations sont typiquement nos vins de glace, mais nous avons une croissance aussi dans les vins pétillants et les vins de table, parce que nous nous améliorons tous les ans et gagnons des concours mondiaux. Ces possibilités existent, mais elles sont lentes et modestes. Elles se calculent à la caisse plutôt qu'à la palette.

Les gouvernements étrangers investissent de façon considérable dans leur industrie; c'est le problème auquel nous nous heurtons. J'ai regardé certains chiffres récemment. Le secteur canadien obtient un soutien de l'ordre de 38 millions de dollars; en Italie, ce soutien est de l'ordre de 440 millions de dollars. Ce sont des choses comme une subvention de 40 % pour chaque dollar d'investissement. Ces gens sont en mesure de se procurer la meilleure technologie, les meilleures innovations et ils investissent cela dans leurs vignobles avec le soutien de leur gouvernement, pour pouvoir maîtriser leur propre marché et exporter leur produit.

Comme autre défi, il y a le fait que nous ne pouvons pas faire traverser à nos vins les frontières interprovinciales et le fait que l'augmentation des ventes de vin au Canada est typiquement pour les vins importés. Au cours des 10 dernières années, 67 % de l'augmentation totale des ventes de vin a été au niveau des importations. Cela signifie que nous devons surveiller de près le marché national. Il n'y a pas de pays au monde qui exporte et ne maîtrise pas son propre marché. Nous sommes dans la position délicate où, sur le plan de nos vins exportables, nous n'avons que 10 % de part de marché. Si l'on se concentre trop sur les exportations, ce qui est difficile pour nous, parce que nous n'avons pas de gros volumes, nous commencerons à perdre encore plus de notre part du marché parce que les pays investissent de plus en plus.

Le Portugal vient tout juste d'annoncer qu'il consacre 21 millions de dollars supplémentaires au marketing au Canada pour augmenter sa part du marché.

Cette semaine, justement, une revue sur les boissons a publié un rapport selon lequel, la semaine dernière, six PDG de régies des alcools canadiennes étaient en Italie et ont présenté un exposé aux producteurs italiens pour les encourager à vendre davantage de vin au Canada. Voilà ce à quoi nous sommes confrontés. L'Italie vend plus de vin au Canada que nous, et pourtant, les régies des alcools sont là-bas pour les encourager à vendre davantage leurs produits ici. C'est l'obstacle auquel nous nous heurtons.

Le président: Merci, monsieur.

Monsieur Allison, c'était une bonne question, mais cela vous a fait dépasser votre temps de beaucoup. Je crois que vous ne pourrez pas poser une autre question avant trois semaines.

Nous passons aux libéraux. Monsieur Fonseca, à vous la parole.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président. J'espère que vous n'avez pas retranché du temps de celui consacré à mes questions.

Le président: Non.

M. Peter Fonseca: C'est bon de vous voir tous ici aujourd'hui.

Nous parlions de la capacité. M. Wilson en a parlé, ainsi que M. Paszkowski.

Monsieur Paszkowski, vous avez parlé de l'AECG et du Mercosur; ce sont des marchés pour le vin qui sont très mûrs. Notre marché est un marché en cours de développement. Ensuite, sur le plan des exportations, vous avez parlé des vins de glace. Je sais que le vin de glace se vend bien dans les pays d'Asie. La Chine est un très grand marché pour nous. Que devons-nous faire? Faut-il appuyer le côté marketing ou le côté capacité pour aider à l'exportation du vin?

M. Dan Paszkowski: Ce serait un peu des deux. À l'heure actuelle, le gouvernement fédéral nous fournit un soutien d'environ 600 000 $ par année pour l'exportation partout dans le monde. Nous n'exportons pas beaucoup de vin, mais pour que nous soyons en mesure d'en faire davantage... le financement que nous obtenons appuie le développement tant national qu'international; par conséquent, il est très important pour le marché national également.

Nous avons du retard au niveau de la compétitivité sur le plan des prix et sur le plan de la qualité. Les Européens, les Américains et les Argentins ont accès à la meilleure technologie au monde. Comme je l'ai mentionné, si l'Europe subventionne 40¢ sur le dollar pour, par exemple, l'investissement dans un tracteur ou un élément d'équipement de haute technologie, cela représente un avantage de 40 % par rapport au Canada.

M. Peter Fonseca: Merci.

Monsieur Wilson, parlant de technologie exclusive et de haute technologie, nous avons entendu l'autre jour une entreprise qui oeuvre dans le domaine du chauffage, de la ventilation et du conditionnement d'air, ou CVCA, et elle est installée au Brésil. Elle a dû aller s'installer là-bas pour la fabrication, parce que sa technologie est exclusive et les tarifs douaniers élevés, de même que les obstacles non tarifaires, restreignent l'accès à ce marché. Pensez-vous qu'une entreprise comme celle-ci, qui relèverait de votre groupe de manufacturiers et d'exportateurs, bénéficierait d'un accord avec les pays du Mercosur?

● (0910)

M. Mathew Wilson: Bien sûr. C'est justement la raison pour laquelle nous appuyons cet accord, dans la mesure où vous arrivez à mettre en place la bonne structure. Avec des tarifs douaniers de 35 % — je ne sais pas exactement à combien ils s'élèvent pour le CVCA, mais supposons que c'est cela —, le Canada n'exportera pas dans ce marché ou, soyons francs, n'importe où ailleurs dans le monde. C'est un marché qui nous est interdit, pour ainsi dire.

Le Brésil, en particulier, est un immense marché. Il faut éliminer ces tarifs, ainsi que les autres obstacles réglementaires, dont certains concernant la sécurité ont été mentionnés, et les autorisations réglementaires en général. Cet accord devrait englober tout cela, et pas seulement les tarifs eux-mêmes. Les tarifs ne représentent que la pointe de l'iceberg. Si vous arrivez à créer cet environnement et éliminer ces obstacles, je dirais que, certainement, ce serait à l'avantage des exportateurs canadiens qui ont la capacité de production leur permettant d'exporter dans ces marchés.

M. Peter Fonseca: Monsieur Wilson, vous avez mentionné l'AECG. Cet accord a des normes très strictes: des normes de travail, des normes environnementales, un régime réglementaire, des salaires élevés, etc. Vous avez bien dit que nos exportations étaient à la baisse et nos importations d'Europe à la hausse. Ce n'est pas parce que... Leurs coûts sont tout aussi élevés ou encore plus élevés que les nôtres dans certains cas.

Vous dites que la plupart de nos fabricants sont de petites entreprises. Comment faire en sorte que ces petites fabriques deviennent de moyennes entreprises et qu'elles soient compétitives au point de pouvoir exporter dans le cadre de l'AECG et, éventuellement, au Mercosur et dans d'autres pays?

Qu'est-ce que nous ne voyons pas ici? Où est l'écart?

M. Mathew Wilson: Je crois que nous avons déjà eu cette conversation et je ne suis pas sûr qu'il y ait une réponse facile. Je dirais que l'action commence au niveau national pour permettre aux entreprises de croître. Nous avons beaucoup de mesures fiscales et réglementaires qui punissent les entreprises et les empêchent de grandir.

M. Peter Fonseca: Cela s'applique aussi à l'AECG, n'est-ce pas? Ce serait la même chose.

M. Mathew Wilson: Non.

Je parle simplement des politiques fiscales canadiennes qui empêchent en réalité la croissance d'une entreprise. Je connais des entreprises, par exemple, à qui leurs comptables conseillent d'arrêter de grandir quand elles atteignent un certain seuil de revenu, parce que l'impôt sur le revenu devient punitif.

C'est ce genre de choses qui nous accable; je ne comprends pas pourquoi nous faisons cela. Nous voulons que les entreprises puissent grandir, et c'est le genre de choses qui empêchent la croissance au Canada.

Aussi, les petites entreprises ne bénéficient pas des programmes de soutien à l'échelle dont elles ont besoin. Parlant du nombre de petites entreprises que nous avons, ce que les entreprises européennes ont, c'est... Prenons l'exemple de l'Allemagne, un exemple classique de la haute technologie de fabrication de pointe. Elle a un groupe de moyennes entreprises. Nous en avons 10 au Canada et l'Allemagne en a des centaines. Elle a des entreprises massives de calibre mondial comme Siemens, BMW et Mercedes. Nous, nous avons Bombardier. Nous n'avons tout simplement pas le nombre d'entreprises ni la taille de telles entreprises.

On parle des exportations de l'Europe au Canada, ou de l'Europe à n'importe où comparativement aux exportations du Canada à n'importe où. L'Europe a des entreprises qui sont suffisamment grandes pour traîner avec elles une chaîne d'approvisionnement entière. Nous n'avons pas cela. Nous avons besoin d'outils différents. Il y a, en particulier, une vaste gamme de choses qui pourraient nous aider. Par exemple, un énorme élément serait l'éducation de nos PME quant aux occasions de vendre à l'étranger. Les petites entreprises qui comptent 10 employés n'ont pas la capacité interne de comprendre ces marchés et encore moins celle de saisir les occasions de vendre à l'étranger.

Ce sont là les différences structurelles qui existent entre le Canada et, disons, l'Europe et d'autres pays; ce sont les difficultés que nous avons au Canada.

M. Peter Fonseca: J'ai une question très rapide pour Robert, de Redline.

Le président: Non, non.

M. Peter Fonseca: Si ces tarifs sont éliminés, quelles seraient les retombées pour votre entreprise?

Le président: Les libéraux auront beaucoup de temps et vous pourrez poser cette question de nouveau.

Nous passons maintenant au NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole pendant cinq minutes.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci de vos exposés aujourd'hui. Les secteurs de l'agriculture, de l'automobile et de l'acier nous ont présenté des témoignages semblables au vôtre en ce qui concerne le Mercosur et ce déséquilibre extrême qui existe par rapport aux pays du Mercosur.

Monsieur Wilson, je reviens à ce dont vous parliez, que ce serait un bon départ pour nous que d'établir une politique en matière de fabrication pour le secteur automobile, et il en va de même pour le secteur du vin et certains de nos autres secteurs clés qui sont le moteur de notre économie.

Vous dites que certains pays du Mercosur pratiquent le dumping, et vous avez mentionné les tarifs douaniers, mais je voudrais vraiment que vous me parliez des obstacles non tarifaires qui existent dans les pays du Mercosur, et des défis que vous voyez là-bas.

M. Mathew Wilson: Les plus gros défis... et M. Williams pourrait peut-être répondre de façon plus précise en ce qui concerne sa société également; je pourrais, peut-être, une fois que j'ai fini de répondre, lui passer la parole si vous le permettez.

Les plus gros problèmes que nos membres nous mentionnent sont les situations courantes qui se produisent dans d'autres marchés du monde. Dans le secteur de l'automobile, par exemple, les pays sont très agiles pour changer leurs règlements de façon aléatoire afin de favoriser leurs producteurs au détriment de tout importateur éventuel. Je suppose que c'est la même chose pour le vin et les autres secteurs. S'il y a de nouveaux débouchés pour lesquels un véhicule construit au Canada ou, disons, aux États-Unis ou au Mexique avec un important contenu canadien, a un avantage sur ce marché, soudainement, la réglementation change.

Dans certains cas, des pays instituent de nouvelles exigences d'essai des véhicules quand ils n'ont même pas l'équipement requis pour procéder à ces essais dans leur pays. C'est complètement aléatoire et cela n'est fait que pour bloquer les importations de nos marchés, ou certaines importations précises d'autres pays dans leurs marchés.

Cela se produit régulièrement, et c'est pourquoi il est important que les accords de libre-échange... Ce n'est rien de nouveau pour le Mercosur, l'Union européenne ou n'importe quel autre pays. Nous parlons de ceci depuis bien longtemps. Il faut qu'il y ait une harmonisation réglementaire en arrière-plan pour éliminer tous ces obstacles qui peuvent surgir spontanément. C'est maintenant un élément essentiel de tout accord commercial, et, à mon avis, c'est une chose que nous avons ignorée depuis trop longtemps, de même que ses répercussions.

C'est là un exemple type de ce que nos membres nous disent.

● (0915)

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Avec 18 établissements vinicoles dans ma circonscription d'Essex, il serait négligent de ma part de ne pas poser une question à M. Paszkowski aussi.

Je suis bien au courant des déséquilibres que causent les accords commerciaux et le tort en particulier que l'ALENA a causé à notre secteur du vin national. Bien sûr, nous aimerions tous voir celui-ci croître et prospérer. Il représente plus que le vin lui-même; il y a le tourisme, l'agriculture et tous les emplois secondaires que les vignerons offrent dans ma collectivité et ailleurs.

J'aimerais vraiment que vous me parliez de l'annexe sur le vin dans le Partenariat transpacifique. Estimez-vous qu'une annexe sur le vin devrait faire partie des accords commerciaux à partir de maintenant pour que les vins canadiens puissent bénéficier de règles du jeu équitables?

M. Dan Paszkowski: L'annexe du vin à l'Accord de partenariat transpacifique vient du Groupe Mondial du Commerce du Vin. Le Canada a participé à ce groupe, un organe industrie-gouvernement qui a mis au point l'harmonisation des règlements afin d'éliminer les obstacles au commerce de sorte qu'une marque d'un pays puisse entrer dans un autre pays, et que la marque de cet autre pays puisse entrer dans le premier, et ceci sans que des droits supplémentaires soient imposés.

L'ajout de cette annexe au PTP a été une bonne chose. De même, son ajout dans l'ALENA a été positif — et les négociations sont en cours pour un autre qui sera probablement l'accord de libre-échange le plus complet au le monde.

Il faut reconnaître toutefois que les plus grands gagnants de cette harmonisation seront les vins entrant au Canada, et non pas nos vins allant ailleurs dans le monde. Cependant, cela crée un fondement de bonne réglementation et de bonnes politiques dans le monde entier. D'autres pays peuvent se greffer là-dessus.

Vous verrez dorénavant un accord en matière d'harmonisation, très probablement si l'accord avec le Mercosur est conclu. Arriver à une harmonisation à l'échelle mondiale serait un élément positif pour tout accord commercial en matière de vin, parce que cela rendra les règles du jeu équitables.

Mme Tracey Ramsey: Lors de la consultation prébudgétaire, vous avez comparu devant le comité sénatorial des finances. Suite à ce que mon collègue vous demandait plus tôt — vous avez mentionné les subventions directes des gouvernements dans le monde à l'appui de la compétitivité et de leur secteur du raisin et du vin —, savez-vous si des gouvernements du Mercosur offrent ce type de soutien? Quels sont d'après vous les plus grands défis pour nous? Je sais que vous avez mentionné un ou deux pays.

M. Dan Paszkowski: Je n'ai pas avec moi aujourd'hui des données précises sur les pays du Mercosur, mais sans aucun doute le secteur du vin de l'Argentine recevra un montant de soutien considérable, compte tenu de son importance dans ce pays. Il occupe la totalité de son marché; par conséquent, s'il ne peut pas exporter, il lui faudra réduire sa production. Le gouvernement accordera au secteur une aide considérable pour l'exportation de ce surplus.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Le président: Le temps prévu est écoulé. Nous passons maintenant aux libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole; allez-y.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Bonjour.

Je vais commencer par M. Williams, et je vais gentiment poser la question au nom de mon collègue: qu'est-ce que l'élimination des tarifs et les débouchés de mobilité de main-d'oeuvre signifient pour votre entreprise?

M. Robert Williams: Merci.

Redline exporte environ 90 % de ses produits dans le monde. Le marché sud-américain constitue une importante occasion de croissance pour nous. Comme je l'ai mentionné, nous travaillons beaucoup en Argentine avec les sociétés pétrolières nationales là-bas, et le Brésil offre aussi des débouchés croissants d'envergure, surtout dans le secteur de l'exploitation minière et l'automatisation des infrastructures pour les applications IdO. Ceci donc aurait des répercussions importantes pour Redline en ce qui concerne l'augmentation des revenus et de notre main-d'oeuvre chargée de concevoir ces produits de pointe pour ces débouchés. Cela nous donnera un élan considérable.

● (0920)

Mme Karen Ludwig: Très bien, merci.

Quel est l'âge moyen des personnes qui travaillent dans le domaine de la conception dans votre entreprise?

M. Robert Williams: Elles ont entre 30 et 40 ans environ.

Mme Karen Ludwig: L'offre de travailleurs qualifiés est-elle constante dans votre secteur?

M. Robert Williams: Il devient de plus en plus difficile pour nous de trouver du personnel qualifié. Beaucoup de très grandes entreprises américaines viennent dans la région de Markham et du Grand Toronto. Elles créent certes des emplois, mais concrètement, elles me les volent et font augmenter nos coûts. Beaucoup des étudiants les plus doués de nos universités sont recrutés depuis les États-Unis et beaucoup d'entreprises technologiques mondiales s'installent dans la région du Grand Toronto, ce qui complique vraiment les choses.

Malheureusement, nous devons nous tourner vers des pays en développement où les coûts sont moindres. Nous ouvrons un centre de développement en Roumanie, ce qui est malheureux, mais il devient vraiment de plus en plus difficile pour une petite entreprise comme Redline de trouver des compétences.

Mme Karen Ludwig: Plusieurs témoins nous ont dit qu'il est difficile de trouver des compétences, des travailleurs qualifiés, au Canada.

Vous avez mentionné le Brésil et l'Argentine. Si vous vous intéressez à des pays de langue portugaise et espagnole, est-ce que beaucoup de vos employés parlent l'une ou l'autre de ces langues?

M. Robert Williams: Oui, beaucoup.

Mme Karen Ludwig: Parfait. Je vous remercie.

Monsieur Wilson, est-il habituel pour les Manufacturiers et exportateurs du Canada qu'un nouvel exportateur cherche à exporter directement, par exemple, au Brésil ou en Argentine — qui sont apparemment les plus grands marchés — ou lui conseilleriez-vous de passer par un représentant ou un distributeur ou encore un partenariat?

M. Mathew Wilson: Tout dépend du type de produit qu'il vend et de ce qu'il fait. Je généralise, mais beaucoup de nouveaux exportateurs commencent par exporter dans le cadre d'un plus grand projet. Par exemple, normalement, dans un projet de construction au Brésil — l'aménagement d'une nouvelle route ou quelque chose comme cela —, SNC-Lavalin travaillera probablement avec un certain pourcentage de fournisseurs canadiens comme condition, entre autres, de son contrat avec EDC, si l'entreprise recourt à ses services. Il ne s'agit que d'un cas hypothétique.

C'est presque toujours la meilleure solution pour une entreprise qui exporte pour la première fois, pour comprendre toutes les démarches, parce qu'elle utilise l'envergure d'une plus grande entreprise canadienne et l'appui qu'elle en obtient. Nous encourageons vivement nos membres à essayer de s'associer le plus possible à d'autres entreprises, surtout à celles qui possèdent déjà les compétences, parce que la tâche est titanesque.

Vous venez de mentionner la question des langues, mais les questions juridiques et autres qui se posent sont différentes de celles qu'on doit régler quand on fait des affaires ici. C'est un immense défi pour les entreprises, surtout pour celles qui n'emploient que 5 ou 10 personnes.

Mme Karen Ludwig: Comment peuvent-elles être informées de ces possibilités?

M. Mathew Wilson: EDC essaie sûrement de les en informer. Nous essayons aussi par notre...

Mme Karen Ludwig: Comment entendent-elles parler d'EDC?

M. Mathew Wilson: C'est une tout autre question. EDC fait beaucoup de publicité, je suppose. Nous avons interrogé nos membres sur leur connaissance et leur utilisation d'EDC. La connaissance pas seulement d'EDC, mais aussi du Service des délégués commerciaux... Ce sont vraiment tous de bons services, mais très peu de gens savent qu'ils existent.

Mme Karen Ludwig: Assurément.

M. Mathew Wilson: C'est en partie une question de capacité. Étant donné leur taille, ces toutes petites entreprises ne savent pas où demander de l'aide.

Il me semble que trop souvent, le gouvernement essaie d'être le seul fournisseur de solutions et, souvent, les petites entreprises ne vont pas lui demander de l'aide. Elles s'adressent à une chambre de commerce locale ou à un groupe comme MEC. Cependant, nous n'avons plus les mécanismes de soutien en place. Dans le temps, on nous finançait pour faire ce type de travail directement. Ce n'est plus le cas, ce qui est dur pour elles.

Le président: Je vous remercie. Voilà qui conclut de votre temps de parole et cette série de questions.

Nous allons commencer la série suivante par les libéraux.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci beaucoup.

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

Monsieur Wilson, je vais continuer sur ce que ma collègue a abordé tantôt.

Vous avez parlé d'EDC et de la BDC[*difficultés techniques*]. Vous avez expliqué que le bassin de PME n'était pas assez grand et que, si l'on voulait qu'elles puissent exporter, il fallait les amener à prendre de l'expansion. C'est le premier constat. Comment fait-on pour améliorer les choses à cet égard?

Ensuite, vous avez parlé de la capacité d'exportation du Canada. J'aimerais vous entendre parler de ce qui limite votre capacité d'exportation.

Vous dites que les entreprises s'adressent principalement aux chambres de commerce. Est-ce qu'EDC et la BDC devraient travailler à la base pour aider les entreprises à grossir?

● (0925)

[*Traduction*]

M. Mathew Wilson: Je vous remercie.

J'irai en ordre inverse, peut-être. Je dirais que la BDC, EDC et le Service des délégués commerciaux travaillent en étroite collaboration avec des groupes comme le nôtre — les chambres de commerce et autres dans tout le pays —, mais que leurs propres capacités à cet égard sont limitées aussi. Ils ont un certain nombre d'employés. Ils l'utilisent au mieux, selon moi, mais leur rayonnement n'en reste pas moins assez limité.

Toutes les entreprises ne sont pas membres d'une association qui a accès à ce type d'information, ce qui limite aussi. Je suis certain qu'elles pourraient aussi contacter le bureau de circonscription de leur député et qu'il les orienterait également. Cependant, les entreprises ne savent tout simplement pas à qui s'adresser; elles sont coincées et ne savent pas vraiment par où commencer, ce qui devient problématique.

Il y a deux axes au renforcement des capacités dont vous parlez. D'une part, nous devons informer de façon ciblée les PME des possibilités qui existent. Que ce soit par l'intermédiaire de groupes comme le nôtre, par une information venant directement du gouvernement ou en passant par des groupes comme les chambres au niveau local, il ne peut jamais y avoir trop d'information sur les débouchés et les obstacles à l'exportation. Franchement, il n'y en a pas assez.

Dans une certaine mesure, il faut mener le cheval à l'eau de force pour le faire boire. Je le crois. Ce n'est pas parce qu'on lui montre l'eau qu'il boira. Il faut les obliger à faire la démarche.

Nous pouvons faire différentes choses au Canada pour que ça bouge. Nous avons parlé, entre autres, de la possibilité de mettre en place un crédit d'impôt à l'exportation, comme dans d'autres pays, par exemple, qui ferait baisser le taux d'imposition des bénéfices sur les revenus étrangers pour encourager directement l'expansion internationale. Serait-il possible de mettre en place des mesures fiscales de ce type? Pourrions-nous mettre sur pied des programmes de mentorat pour jumeler des grandes entreprises avec des petites entreprises qui l'ont déjà fait? Voilà de quoi nous avons parlé notamment.

L'autre capacité est une capacité strictement physique. Une entreprise ne peut vendre qu'une certaine quantité de marchandises avant de devoir agrandir ses usines et ses locaux. Pour la plupart, les usines canadiennes — pas toutes, mais de manière générale — tournent déjà à plein régime voire plus. Elles ne sont tout simplement pas en mesure de dire que demain, elles commenceront à expédier x produits au Brésil. Il faudra une stratégie à long terme.

Cela prendra peut-être des années. Il faut d'abord investir dans de nouveaux produits, ce qui mène généralement à un agrandissement des usines, puis sur le marché d'exportation. Les deux premières étapes sont, toutefois, incontournables. Il faut investir dans de nouveaux produits, puis augmenter la capacité des usines pour pouvoir augmenter sa part de marché. C'est généralement là que se trouvent les lacunes.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup. Ce sont de bonnes propositions.

Monsieur Paszkowski, j'ai une question à vous poser. Vous avez dit que le Mercosur n'était un marché qui pouvait vous intéresser et qu'il ne présentait aucun avantage pour les vignerons canadiens. Vous avez aussi dit que nous avions déjà beaucoup d'accords de libre-échange. Vous avez aussi parlé de vos vins de glace.

Quels sont les marchés prioritaires pour les vignerons du Canada, Mercosur ou pas?

[*Traduction*]

M. Dan Paszkowski: La Chine est le marché prioritaire de l'industrie viticole canadienne. C'est, en fait, notre principal marché d'exportation. Nous y voyons d'immenses possibilités non seulement pour le vin de glace, mais aussi pour nos autres produits viticoles.

En dehors de ce marché, et contrairement à certains grands producteurs de vin qui ciblent tout un pays, nous nous concentrons sur de grandes villes — New York ou Londres —, nous mettons le paquet sur certains marchés pour augmenter nos ventes.

Comme je l'ai dit, nous ne sommes pas de gros exportateurs. Nous exportons environ deux millions de litres de nos vins de qualité par an. Seule une cinquantaine de viticulteurs sont prêts à exporter à l'heure actuelle, sur 700. Les gros producteurs sont déjà présents sur le marché et les petits essaient de s'y faire une place, mais nous y avons un créneau. Seulement, nous n'avons pas pour l'instant l'offre nécessaire pour nous tailler une plus grande part de marché.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie.

[*Traduction*]

Le président: Je vous remercie.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: J'ai une question pour vous, monsieur Williams.

[*Traduction*]

Le président: Je ne pense pas que nous ayons le temps pour une autre question.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Je suis désolée. J'avais une question à poser.

[*Traduction*]

Le président: Nous devons passer aux conservateurs.

Monsieur Carrie, vous avez la parole. Vous disposez de cinq minutes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Mes questions s'adressent à M. Wilson. Nous avons abordé la question des obstacles non commerciaux. Le Canada a toujours eu une attitude d'enfant de choeur dans le monde sur le sujet. Vous avez, toutefois, mentionné quelque chose à propos de l'industrie canadienne. Si nous ne faisons pas le ménage chez nous, nous allons avoir de gros problèmes et nous n'aurons pas à nous préoccuper de ces obstacles non commerciaux.

Vous avez parlé de renforcer les capacités et du fait qu'il est important d'avoir une politique publique en place au Canada pour soutenir ce renforcement. Chose intéressante, j'étais à la Chambre hier et j'ai posé une question au ministre sur les pipelines, parce que le premier ministre a déclaré pendant la campagne électorale qu'il allait, je crois, mettre fin graduellement à l'exploitation des sables bitumineux. Il était même en Europe la semaine dernière, où il a déclaré qu'il souhaitait pouvoir aller plus vite en besogne qu'il ne le fait. Ma question portait sur les pipelines canadiens qu'on construit avec des canalisations canadiennes en acier canadien, qui créent des emplois canadiens qui aident à renforcer cette capacité.

Comment fait-on pour surmonter ce genre de choses quand on essaie d'attirer des investissements pour renforcer la capacité nationale? Le Canada est un chef de file mondial dans le secteur de l'énergie. Nous exportons. Nous exportons beaucoup de propriété intellectuelle et notre produit. Quel est votre plan pour avancer quand les instructions qui viennent d'en haut ne correspondent peut-être pas à ce qu'il faut faire pour répondre à nos besoins en matière de renforcement des capacités ici, au Canada?

● (0930)

M. Mathew Wilson: Vous avez mentionné, à propos du renforcement des capacités, le développement énergétique, et je n'en ai pas parlé. Je dirais qu'on a une capacité limitée de manière générale, que ce soit dans la fabrication, dans l'énergie ou dans d'autres secteurs de l'économie, car on n'investit pas pour augmenter la production. On ne parle pas de 100 $ par-ci par-là, mais de plusieurs milliards de dollars d'investissements qui ne se font pas, qu'il s'agisse d'investissements directs dans l'extraction des ressources naturelles ou dans les activités à valeur ajoutée haut de gamme ou en aval.

Plus il se passe de temps sans qu'on investisse, moins on reste compétitif, ce qui a des effets en cascade sur l'économie et sur notre innovation et notre compétitivité globales à plus long terme, ce qui nous intéresse tous beaucoup, je pense.

Vous avez mentionné plus particulièrement le pipeline, toutefois. N'allez pas croire que juste parce qu'on construit quelque chose au Canada, on va le faire en utilisant des canalisations et de l'acier canadiens.

M. Colin Carrie: Pourquoi pas?

M. Mathew Wilson: Je pense que l'histoire de Dan au sujet du vin ressemble aux histoires dans d'autres secteurs de l'économie. Nous sommes des enfants de choeur en matière de commerce. Il y a longtemps que nous acceptons l'idée au Canada que nous pouvons être moins concurrentiels et produire des choses à un coût plus élevé et que ce n'est pas un problème parce que d'autres gens nous fourniront ces produits. Or, l'impact économique est direct et durable.

La production d'acier en est un bon exemple, que ce soit à Hamilton ou à Saskatoon ou ailleurs dans le pays où nous fabriquons de l'acier. Une part importante de l'acier utilisé dans le développement énergétique au Canada, que ce soit pour les pipelines ou pour autre chose, est importée, d'Asie principalement et dans certains cas du Brésil.

Il s'agit d'un plus gros problème structurel dont nous devons parler plus sérieusement. Comment faire pour mieux utiliser ces atouts que nous possédons et les talents que nous avons au Canada pour que notre économie prospère à court et à long terme, en réalisant de grands projets et en investissant continuellement?

M. Colin Carrie: Je pense que c'est quelque chose, si nous pouvons stimuler les... Nous avons tous les outils qu'il faut. Nous avons l'exploitation minière; nous pouvons transformer le minerai; et vous avez mentionné la valeur ajoutée. Nous avons besoin de politiques de ce genre, au lieu de l'incertitude que John Manley, je crois, mentionnait à propos du dernier budget. Il me semble que le budget faisait 400 pages et que 200 parlaient de la taxe sur le carbone et de l'incertitude qui l'entoure.

Je voudrais vous parler un peu de l'incertitude. Le premier ministre a déclaré pendant la campagne électorale qu'il allait remplacer, peu à peu, le secteur manufacturier par autre chose — ce qui inquiète dans ma région, à Oshawa, parce que nous construisons des voitures — et, là encore, la capacité nationale.

Les États-Unis ont une politique fiscale très audacieuse. À partir des observations de M. Manley, que proposeriez-vous de faire à court terme sur cette question de compétitivité, parce qu'il semble que d'autres pays se montrent beaucoup plus actifs et si nous ne réagissons pas rapidement, je crois que le secteur manufacturier connaîtra de réelles difficultés. Que pouvons-nous faire dans l'immédiat pour l'éviter?

Le président: Vous allez devoir répondre très brièvement, car il ne vous reste que quelques secondes de temps de parole.

M. Mathew Wilson: Mettre en oeuvre des mesures de déduction pour amortissement accéléré comme les États-Unis viennent de le faire. Cela permettrait de maximiser les investissements sans rien coûter, étant donné qu'il s'agit d'une mesure comptable. Le but est de redonner de la trésorerie aux entreprises.

Le président: Je vous remercie, monsieur. Nous allons passer aux libéraux.

Monsieur Peterson, vous avez la parole.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Je remercie tous les témoins de leur présence aujourd'hui.

Monsieur Williams, c'est un plaisir de vous voir. Nous sommes voisins. Je représente la circonscription de Newmarket-Aurora. Il est toujours agréable de voir des amis de Markham ici, à Ottawa.

J'ai une question au sujet de la libre circulation des travailleurs, des personnes. Que pouvons-nous inscrire dans tout accord de libre-échange pour la renforcer et pour garantir que des entreprises comme la vôtre conservent un avantage concurrentiel?

● (0935)

M. Robert Williams: Je dirai que tout le processus des visas — l'obligation d'obtenir des visas pour envoyer des employés travailler dans certains pays — devient compliqué et long pour une petite entreprise comme la nôtre. Il est évident que de pouvoir faire les démarches par voie électronique simplifierait les va-et-vient des personnes.

M. Kyle Peterson: Je vous remercie. C'est bon à savoir.

Je ne sais pas si quelqu'un a un commentaire à ce sujet. Je serai heureux de l'entendre.

M. Mathew Wilson: Oui. Voici quelque chose que le Canada pourrait, selon moi, faire unilatéralement et qui n'a rien à voir avec les accords de libre-échange ou quoi que ce soit d'autre. Il s'agit d'une mesure que nous préconisons depuis un moment.

Nous avons tendance à lier les travailleurs étrangers temporaires à des personnes qui viennent dans le pays et à la valeur ajoutée. Par exemple, quelqu'un qui vient faire de la recherche-développement ou réparer une machine ou de l'équipement dans une usine se retrouve généralement dans le Programme des travailleurs étrangers temporaires, ce qui n'était vraiment pas le but quand on l'a créé. Nous devrions avoir une entrée avec exemption de visa pour quiconque vient ajouter de la valeur dans l'économie canadienne. Il est totalement illogique d'empêcher quelqu'un d'entrer à la frontière.

J'ai même entendu parler de présidents d'entreprise, qui viennent au Canada avec l'intention d'y investir, dont le projet a été discuté en conseil d'administration et qui, quand ils se présentent à la frontière, s'entendent dire non, désolé, vous venez voler des emplois canadiens. Alors qu'ils essaient de venir investir au Canada.

Cela arrive trop souvent à nos frontières. C'est très bien de parler de ce qui se fait ailleurs, et nous aimons tout spécialement reprocher aux États-Unis depuis quelque temps d'interdire l'entrée de leur territoire à certaines personnes. Mais c'est un problème au Canada aussi, et on pourrait y remédier très simplement, en exemptant de ces exigences. Certes, il faut avoir les contrôles voulus en place pour nous assurer que personne ne vient voler des emplois, par exemple, mais dans l'immense majorité des cas, ce n'est pas ce qui arrive. C'es personnes ajoutent en fait de la valeur et emploient des Canadiens.

M. Kyle Peterson: Je ne sais pas, Dan, si vous avez quelque chose à ajouter à cela.

M. Dan Paszkowski: Je n'ai pas grand-chose à ajouter. Juste à propos des travailleurs, nous recourons au Programme des travailleurs étrangers temporaires parce que, comme Dean le sait, les viticulteurs ont besoin de travailleurs expérimentés qui viennent de l'étranger. Nous les faisons venir non seulement, année après année, mais aussi génération après génération. Nous avons des travailleurs de la même famille qui viennent pendant 20 à 30 ans. Ils sont expérimentés, ils comprennent la viticulture et ils utilisent des machines qui valent des millions de dollars. Nous les formons, nous les logeons. Il s'agit d'un service fantastique et nécessaire pour l'industrie viticole.

M. Kyle Peterson: Je vous remercie.

Monsieur Williams, je suis ravi de vous entendre parler de votre réussite. J'aime entendre ce genre d'histoire. En dehors du Mercosur, cependant, où pensez-vous que votre entreprise puisse connaître une croissance? On ne sait pas encore ce qui se passera avec le Mercosur, mais vous devez avoir des plans de croissance qui prennent en compte des accords de libre-échange et d'autres pas. Géographiquement, où voyez-vous le plus grand potentiel de croissance pour votre entreprise?

M. Robert Williams: À l'heure actuelle, nous voyons la majeure partie de l'activité au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Ce que fait, entre autres, notre entreprise, c'est connecter ceux qui ne le sont pas encore. Beaucoup de ces économies émergentes qui n'ont pas la connectivité pour leurs entreprises et leurs citoyens cherchent des technologies comme la nôtre pour les aider à se connecter. La majorité des contrats que nous décrochons sont dans des régions sous-développées. Comme je l'ai dit, je pense que l'an dernier, nous avons fait un tiers de notre chiffre d'affaires au Moyen-Orient et presque un autre tiers en Amérique du Sud et du Mexique. Ce sont donc d'assez gros marchés pour nous.

M. Kyle Peterson: C'est bon à savoir.

Monsieur Paszkowski, votre association représente des petites et des grandes entreprises, à ce que je comprends.

M. Dan Paszkowski: Oui, nous représentons des petites, des moyennes et des grandes entreprises.

M. Kyle Peterson: Il doit inévitablement y avoir des conflits quand on essaie de représenter un groupe d'entreprises aussi diverses. Est -ce que les attitudes divergent dans votre association à propos du libre-échange et du Mercosur?

M. Dan Paszkowski: Je pense qu'en général, tout le monde est du même avis en matière de commerce extérieur, pour ceux que cela intéresse, c'est-à-dire un très petit pourcentage d'exploitations viticoles au Canada. Il y a différentes raisons à cela. Les petits vignobles veulent pouvoir exporter pour faire connaître leurs produits sur différents marchés et pour que les chroniqueurs en parlent sur différents marchés. Dans l'industrie vinicole canadienne, on aime à penser, comme on dit, que tous les bateaux flottent à la marée montante. Nous ne sommes pas toujours d'accord, mais nous avons ceci de particulier, que nous sommes convaincus que notre activité artisanale est spéciale et que si nous produisons un vin fantastique, cela nous aidera tous.

M. Kyle Peterson: Je vous remercie, messieurs. Je comprends.

Le président: Voilà qui boucle le temps de parole et le dialogue avec les députés dans notre première réunion de la journée.

Messieurs, merci beaucoup d'être venus, merci de vos exposés et d'un dialogue intéressants. Nous nous rendrons dans ces pays, probablement à l'automne, et nous aurons probablement un rapport à la fin de l'année. Vous pourrez en obtenir un exemplaire. Merci d'être venus.

Nous allons suspendre la séance quelques minutes, le temps que les témoins suivants s'installent.

• (0940)

(Pause)

• (0945)

Le président: Mesdames et messieurs les députés, je vous souhaite de nouveau la bienvenue. Nous allons continuer notre étude sur les échanges commerciaux potentiels avec les pays du Mercosur. Nous entamons la deuxième moitié de notre matinée et nous espérons avoir encore 45 minutes.

Nous avons par vidéoconférence un groupe de ma province, la Nouvelle-Écosse. Depuis Halifax, nous avons LED Roadway Lighting Ltd.

Nous avons l'Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists, depuis Toronto.

Également des nôtres aujourd'hui, l'Institut international du développement durable. Monsieur Vaughan, soyez le bienvenu.

Messieurs, certains d'entre vous ont déjà témoigné devant des comités. Nous préférons que les exposés ne dépassent pas les cinq minutes, afin d'avoir le temps d'un dialogue productif avec les députés.

Nous allons passer tout de suite aux vidéoconférences et commencer par la côte Est avec LED Roadway Lighting.

Messieurs, vous avez la parole.

M. Jeff Libis (vice-président des ventes, Internationale, LED Roadway Lighting Ltd): Je vous remercie.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les députés du Comité du commerce international, j'aimerais tout d'abord vous remercier de nous donner l'occasion de contribuer à l'initiative du gouvernement du Canada destinée à évaluer un accord de libre-échange potentiel avec le groupe de pays membres du Mercosur.

Je m'appelle Jeff Libis. Je suis vice-président des ventes internationales de LED Roadway Lighting et dans le cadre de mes fonctions, je supervise la stratégie commerciale, les vendeurs et une équipe mondiale de représentants et de distributeurs dans plus de 60 pays dans le monde.

Je suis accompagné aujourd'hui d'Alberto Capodicasa, qui est le directeur du développement des affaires dans la région Amérique latine, ce qui comprend les pays du Mercosur. Nous travaillons tous deux beaucoup sur le marché latino-américain et dans la région du Mercosur.

LED Roadway Lighting est une entreprise détenue et exploitée par des Canadiens qui se spécialise dans les technologies propres et, plus précisément, dans la conception et la fabrication d'éclairage urbain DEL, de contrôles d'éclairage intelligent et de capteurs urbains intelligents. Son principal objectif est de créer un changement environnemental positif en mettant au point des produits d'avenir et des solutions technologiques utiles et durables.

Nos luminaires DEL sont conçus pour permettre des économies constantes d'entretien, des économies d'énergie à long terme et une rentabilité rapide de l'investissement pour nos clients. Nos luminaires écologiques améliorent la sécurité par la qualité de l'éclairage, tout en réduisant la consommation d'énergie de 60 %, ce qui fait baisser la pollution lumineuse et limite les émissions de carbone.

Les contrôles d'éclairage intelligent et nos capteurs urbains intelligents offrent une plateforme technologique de pointe qui permet des applications par l'Internet des objets. Des applications comme la détection de mouvements à radar installée sur un lampadaire peuvent accroître les économies et la valeur globale des biens, tout en produisant des données très utiles et une fonctionnalité aux villes intelligentes et au service public intelligent de demain.

L'entreprise, qui a été fondée en 2007, a son siège à Halifax, en Nouvelle-Écosse, et sa principale usine à Amherst, toujours en Nouvelle-Écosse. Nos produits d'éclairage urbain intelligent sont installés dans plus de 60 pays, y compris dans des aménagements sur tout le marché latino-américain. Comme exemple de notre présence dans la région du Mercosur, nous avons remplacé plus de 12 000 lampadaires à Punta del Este, en Uruguay.

Il est important de mentionner que notre succès sur le marché international tient en partie au soutien que nous apporte le gouvernement canadien par l'intermédiaire de ses différents organismes et institutions qui encouragent les exportations canadiennes dans le monde entier. Le Service des délégués commerciaux en est un bon exemple. Les missions commerciales et les contacts locaux obtenus grâce au Service des délégués commerciaux ont permis à LED Roadway Lighting de percer avec succès sur de nouveaux marchés internationaux.

De plus, Exportation et développement Canada, la Corporation commerciale canadienne et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique se sont révélées être de précieux partenaires qui accompagnent l'entreprise dans l'expansion de ses activités commerciales sur des marchés d'exportation.

Le Canada a toujours occupé une place importante dans le secteur de l'énergie en Amérique latine. La Brazilian Traction, Light and Power Company Limited, aussi connue aujourd'hui sous le nom de la « La Light », a été fondée à Toronto en 1904 et a rapidement été chargée de produire et distribuer de l'électricité au Brésil et dans d'autres pays d'Amérique latine, ainsi que de fournir un éclairage urbain dans la région. Cet investissement sur le marché latino-américain basé au Canada continue de montrer que le Canada est un fournisseur de technologie de premier plan dans l'industrie de l'électricité dans la région plus de 100 ans après l'investissement original.

Plusieurs faits à propos du Mercosur soulignent l'importance de ce marché pour les exportateurs canadiens comme nous. Le Brésil, l'Argentine, le Paraguay, l'Uruguay, le Venezuela et la Bolivie offrent l'occasion de commercialiser des produits et des services sur un marché de plus de 300 millions de personnes, soit plus de huit fois la population du Canada.

Pour LED Roadway Lighting, le Mercosur représente un marché de 30 millions de lampadaires et d'une quantité similaire de dispositifs de contrôle de l'éclairage urbain intelligent, soit un marché d'environ 9 milliards de dollars. Le débouché est d'autant plus énorme que moins de 3 % de l'inventaire actuel d'éclairage urbain DEL a été converti à la technologie DEL et que moins de 1 % de cet inventaire total est équipé aujourd'hui de dispositifs de contrôle intelligents et/ou de capteurs urbains intelligents.

En outre, les gouvernements fédéraux de ces pays accélèrent la conversion à la technologie DEL afin de respecter des accords internationaux qui visent à réduire les émissions de carbone.

De plus, les progrès technologiques récents avec l'Internet des objets et les collectivités connectées font augmenter de façon exponentielle l'utilisation de dispositifs et de capteurs intelligents dans les plateformes d'éclairage urbain, ce qui optimise la consommation d'énergie et l'utilisation des ressources économiques et améliore la qualité de vie des citoyens au Canada et à l'étranger.

● (0950)

Ces débouchés ne sont pas sans présenter de défis. Sur le marché du Mercosur, les droits à l'importation peuvent dépasser 100 % du coût total de nos produits, ce qui rend leur succès commercial et celui d'autres exportations canadiennes quasi impossible. De plus, un manque d'accès à des financements et à des produits financiers qui répondent aux besoins locaux, les risques de crédit et la difficulté à trouver des partenaires locaux efficaces sont autant d'obstacles à l'exportation de produits et de services canadiens sur ce marché.

En signant avec le Mercosur un accord de libre-échange qui profite à toutes les parties, on facilitera l'entrée d'entreprises canadiennes sur ce marché. Cependant, pour accroître les chances de succès, il est important aussi d'accompagner la signature d'un tel accord de mesures additionnelles, comme faire en sorte que des institutions gouvernementales telles qu'Exportation et développement Canada, qui comprennent mieux les risques locaux dans leurs outils et leurs produits financiers, aient plus de ressources à proposer et mettent au point des produits financiers permettant de rembourser les contrats par des économies d'énergie et d'autres sources de liquidités, et créer plus de ressources par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux pour mettre en rapport des entreprises canadiennes avec des partenaires d'affaires compétents et qualifiés dans la région du Mercosur.

Un accord de libre-échange aura plusieurs avantages pour les pays du Mercosur, y compris l'accès à des solutions technologiques canadiennes pour favoriser les économies d'énergie, réduire les émissions de gaz à effet de serre, faire baisser les dépenses de fonctionnement des villes et des services publics, accéder à des technologies de pointe à un moindre coût, attirer des investissements potentiels, faciliter des transferts de technologie et de savoir, et améliorer la qualité de vie des citoyens grâce à la mise en oeuvre de différents dispositifs de l'Internet des objets, en utilisant l'éclairage urbain comme plateforme pour des applications pour villes intelligentes.

LED Roadway Lighting voit un potentiel important de développement des exportations en Amérique latine, surtout dans le domaine des technologies propres, de l'efficacité énergétique et des applications pour villes intelligentes. À notre avis, les possibilités éventuelles dépendront d'un meilleur accès et d'une meilleure adaptation au marché en ce qui concerne le libre-échange et d'un déploiement continu par le gouvernement du Canada de ressources et de programmes commerciaux afin de faciliter les transactions commerciales canadiennes dans la région.

Nous vous remercions de nous offrir cette occasion de faire part au gouvernement canadien de commentaires sur un possible accord de libre-échange avec le Mercosur. LED Roadway Lighting apprécie le soutien au commerce et au développement offert par le gouvernement du Canada et espère que ses observations et commentaires aujourd'hui se révéleront utiles pour encourager de futures relations commerciales entre le Canada et le Mercosur.

LED Roadway Lighting reste à votre disposition. Merci.

Le président: Je vous remercie, monsieur.

Nous allons passer à l'Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists. Beaucoup d'entre nous la connaissent sous le nom d'ACTRA. Nous l'avons en vidéoconférence depuis Toronto.

● (0955)

M. Elliott Anderson (directeur, Politique publique et communications, National, Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists (ACTRA)): Je vous remercie, monsieur le président, madame et monsieur les vice-présidents, membres du Comité. Je m'appelle Elliott Anderson et je suis directeur de la politique publique et des communications à l'ACTRA, qui représente 25 000 artistes des médias de langue anglaise, notamment pour cet exposé de cinéma et de télévision.

Je suis accompagné de Garry Neil, qui est notre conseiller en matière de politiques et un expert mondial de l'incidence des accords commerciaux sur les décisions culturelles.

Je vais vous présenter un bref historique et M. Neil parlera de la nouvelle approche culturelle novatrice et progressiste que l'ACTRA propose pour le projet d'accord de libre-échange avec le Mercosur. Cette approche repose sur notre soutien mutuel à la Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles de l'UNESCO.

Je commencerai par souligner que depuis plus de 30 ans, l'ACTRA est à l'avant-garde des campagnes menées pour que les industries culturelles ne figurent pas dans les accords sur le commerce et l'investissement que conclut le Canada et que depuis 30 ans, nos gouvernements écoutent et nos négociateurs commerciaux ont réussi à écarter la culture de ces accords. Cependant, ces exemptions sont loin d'être parfaites et l'accord le plus récent signé par le Canada, l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP, contient des dispositions qui limitent, à notre sens, notre espace décisionnel sur le plan de la culture.

L'Accord de Partenariat transpacifique original aurait été une catastrophe pour la culture canadienne. Heureusement, le gouvernement actuel a pris des mesures pour éviter cela par des lettres d'accompagnement avec les États participants et des changements au préambule. Ce sont des mesures positives, mais elles ne règlent pas entièrement les problèmes fondamentaux du PTP, que nous exposons dans notre mémoire.

L'ACTRA estime qu'il est temps d'adopter une nouvelle approche de la culture et des accords commerciaux. Elle devrait reposer non pas sur une exemption négative, mais sur un engagement positif à promouvoir la diversité des expressions culturelles, la collaboration culturelle et les échanges.

Je vais demander à Garry de vous expliquer la proposition.

M. Garry Neil (conseiller spécial, Nationale, Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists (ACTRA)): Merci, Elliott. Je suis ravi de me trouver ici aujourd'hui. Merci beaucoup.

Le Canada et les Canadiens étaient des chefs de file de la campagne mondiale qui a mené à l'adoption en 2005 de la Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles de l'UNESCO. Elle n'a pas permis comme on l'espérait de séparer la culture des accords commerciaux, mais elle offre aux parties une base pour adopter une nouvelle approche concertée des relations culturelles.

Le Canada a été le premier pays à ratifier la Convention, que tous les membres du Mercosur ont également ratifiée. Nous sommes convaincus que le Canada peut, aux termes de la Convention, conserver sa latitude dans la mise en oeuvre des politiques culturelles, tout en nouant des relations culturelles plus solides avec le Mercosur, si nous nous en servons comme fondement de ces relations.

Permettez-moi de passer rapidement en revue les principaux éléments de cette proposition.

Si nous nous servons de la Convention comme fondement juridique de nos relations avec les pays du Mercosur sur les questions culturelles, la Convention confirmera que le Canada, ainsi que chaque membre du groupe du Mercosur, a le droit absolu de soutenir ses propres artistes et producteurs culturels. Un des principaux objectifs de la Convention est ainsi énoncé:

> de réaffirmer le droit souverain des États de conserver, d'adopter et de mettre en oeuvre les politiques et mesures qu'ils jugent appropriées pour la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles [...]

En confirmant leur soutien à la Convention, le Canada et les pays membres du Mercosur reconnaîtraient qu'ils ont chacun le droit de soutenir leurs propres artistes et producteurs culturels dans tous les secteurs et tous les médias et de quelque façon que les oeuvres soient distribuées aux consommateurs. Il s'agit d'une interprétation positive du large éventail des politiques culturelles qui ne se limite pas aux médias actuels. Elle protégerait donc bien plus le Canada que même l'exemption la plus globale négociée dans n'importe lequel de nos accords commerciaux.

La Convention va plus loin encore et crée de nouvelles possibilités. Elle demande aux parties de négocier davantage d'accords de coopération culturelle bilatéraux dans tous les médias; elle vise à encourager la coopération internationale afin de promouvoir le développement culturel; et cette coopération reposerait sur le respect mutuel, le but en étant de donner un meilleur accès à diverses expressions culturelles chez chacune des parties.

Dans cette optique, l'ACTRA recommande que le gouvernement organise une réunion de haut niveau de dirigeants du secteur culturel canadien afin de réfléchir à des solutions pour renforcer nos relations culturelles bilatérales avec les pays du Mercosur. Transformer notre commun accord sur la Convention en un texte juridiquement contraignant jetterait les nouvelles bases des relations culturelles entre le Canada et le Mercosur, tout en préservant notre droit d'élaborer des politiques et des mesures qui créent de nouvelles possibilités pour les producteurs et les artistes canadiens d'exporter et de faire des tournées.

Elliott.

● (1000)

M. Elliott Anderson: Merci, Garry.

Nous remercions beaucoup le Comité de cette occasion de nous exprimer. Nous répondrons volontiers à vos questions et nous nous réjouissons de la discussion à venir.

Le président: Je vous remercie.

Nous allons passer à l'Institut international du développement durable. Nous avons le président et directeur général ici avec nous.

Monsieur Vaughan, vous avez la parole.

M. Scott Vaughan (président et directeur général, Institut international du développement durable): Monsieur le président, mesdames et messieurs les députés, je vous remercie infiniment de m'avoir invité.

Je n'ai pas à rappeler au Comité que son étude intervient à un moment d'incertitude et d'instabilité exceptionnelles en matière de politique commerciale. Nous nous félicitons donc de travaux qui pourraient mener à un accord de libre-échange avec le Mercosur.

Comme on vient de le dire, le Mercosur est un marché de 300 millions de personnes. Les objectifs stratégiques de l'accord du Mercosur actuel ne se limitent pas au renforcement de la coopération économique et commerciale, mais s'étendent au soutien de la gouvernance démocratique et de la primauté du droit. Il est important pour le Canada de diversifier ses relations commerciales et d'approfondir son engagement avec les partenaires de l'hémisphère.

Nous nous félicitons aussi de voir le Canada soutenir une politique commerciale progressiste. Je vais parler brièvement de quatre points relatifs à cette politique commerciale progressiste.

Le premier concerne les produits et services environnementaux. À l'heure actuelle, le PTP et l'AECG s'engagent tous deux à désigner les produits et services environnementaux et à en libéraliser le commerce, y compris en supprimant les droits de douane les visant et en éliminant les obstacles non tarifaires. Depuis quelques années, comme viennent de le dire les témoins d'Halifax, les marchés verts prennent de l'expansion de manière générale, et ce à un rythme qui s'accélère depuis la signature de l'Accord de Paris sur le climat en 2015.

En 2017, les estimations montraient que les investissements mondiaux dans les énergies renouvelables s'élevaient à eux seuls à 333 milliards de dollars, dépassant une fois de plus les investissements mondiaux dans les sources d'énergie conventionnelles. On évalue le marché mondial des produits et services environnementaux à quelque 860 milliards de dollars cette année et, d'après les prévisions, il pourrait atteindre 1,9 billion d'ici 2020. Étant donné la dynamique de ce marché, il est important que le chapitre environnemental d'un accord Canada-Mercosur prévoie un regroupement ambitieux des produits et services environnementaux.

Le deuxième point concerne les normes. Le chapitre sur le développement durable d'un accord Canada-Mercosur devrait aussi appuyer des normes de durabilité et amplifier l'exemple du chapitre de l'AECG sur le développement durable qui inclut des normes en matière d'écoétiquetage et de responsabilité sociale des entreprises. Un accord Canada-Mercosur devrait mettre l'accent non seulement sur des normes relatives à l'énergie ou aux technologies propres, mais aussi à un plus large éventail de produits qui sont importants pour assurer un moyen de subsistance aux familles de travailleurs, y compris des normes relatives à la foresterie durable, à la pêche durable et à l'agriculture durable, ainsi qu'à une série d'autres aspects, comme les activités minières durables et leurs produits et chaînes de valeur mondiales connexes.

Des collègues de l'Institut international du développement durable (IIDD) examinent continuellement les normes volontaires dans le cadre du rapport sur les normes de durabilité. Nous travaillons aussi avec le Forum économique mondial et d'autres encore afin de voir dans quelle mesure les normes volontaires correspondent aux objectifs de développement durable et comment la politique commerciale peut soutenir ces efforts.

Le troisième point, monsieur le président, concerne l'égalité hommes-femmes. La Déclaration conjointe sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes, adoptée à Buenos Aires en décembre 2017 et appuyée par 118 pays membres de l'OMC, marque une étape positive pour ce qui est de soutenir plus de femmes dans le commerce. Le défi en est la mise en oeuvre. Le Centre du commerce international continue de faire du bon travail en ce qui concerne le cybercommerce et les femmes, et ce pourrait être un domaine particulier où un nouvel accord pourrait faire beaucoup avancer.

Enfin, mesdames et messieurs les députés, je souhaite parler de l'investissement. Le Comité a certainement connaissance de l'accord régional sur la coopération et la facilitation en matière d'investissement au sein du Mercosur. Cet accord régional, qui s'inspire de l'accord de développement type conclu par le Brésil en 2014, offre une nouvelle façon de stimuler la collaboration en matière d'investissement et d'encourager les flux d'investissement.

Au lieu de mettre l'accent sur la protection de l'investissement, il cherche avant tout à faciliter les flux d'investissement et la coopération. Il crée un système pour éviter les différends, au lieu de la procédure contradictoire dans le cadre d'un règlement des différends entre État et investisseur. En dernier recours, le modèle actuel prévoit un modèle de règlement des différends entre États plutôt qu'entre État et entreprise. Cette approche pourrait aussi être suivie dans un accord Canada-Mercosur éventuel. De plus, monsieur le président, le Canada pourrait également proposer de renforcer les dispositions relatives à la responsabilité sociale des entreprises (RSE) qui figurent dans l'accord sur l'investissement du Mercosur et d'ajouter un chapitre sur le développement durable afin d'intégrer plus pleinement et globalement la responsabilité future des investisseurs.

Enfin, mesdames et messieurs, les négociations entre le Canada et le Mercosur offrent une occasion d'actualiser et de remplacer les traités d'investissement dépassés en vigueur entre le Canada et deux pays du Mercosur, l'Argentine et l'Uruguay.

Monsieur le président, voilà qui conclut mes observations. Je vous remercie infiniment.

● (1005)

Le président: Je vous remercie, monsieur, et je remercie les témoins de leurs exposés. Nous allons passer sans attendre au dialogue avec les députés et commencer par les conservateurs.

Monsieur Hoback, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins, qu'ils comparaissent aujourd'hui en personne ou par vidéoconférence.

Je voudrais commencer par LED Roadway Lighting.

En 2013, je crois, lors d'un déplacement de Stephen Harper, j'ai eu l'occasion de me rendre au Brésil en compagnie de Charles Cartmill, votre président-directeur général. Le voyage s'est déroulé très agréablement tant il avait d'enthousiasme pour son produit. Je n'exagère pas en disant que lorsque, à Sao Paolo, il descendait une rue, il comptait les lampadaires qu'il pensait pouvoir vendre pour remplacer les installations actuelles. C'était intéressant de l'entendre parler de ce que produit son entreprise. Son enthousiasme était contagieux, et on voyait qu'il s'était rendu compte qu'il pourrait vendre au Brésil un système d'éclairage LED, vu la différence que cela ferait au plan des factures d'électricité et de la consommation énergétique dans des villes telles que Sao Paulo.

Vous avez évoqué la technologie 5G, et divers autres standards pouvant être intégrés aux systèmes d'éclairage. Je songe notamment au réseau de 5e génération qui devrait pouvoir entrer en service à relativement brève échéance. En matière de commerce, je m'inquiète moins des tarifs douaniers que les pays du Mercosur imposent sur les importations, que des obstacles non tarifaires, et notamment les dispositions réglementaires touchant, par exemple, le type de fil employé, ou les dimensions des éléments en fer qui entrent dans la fabrication de vos éclairages. Cela vous pose-t-il des difficultés? Que pensez-vous de la réglementation dans les pays en question?

M. Jeff Libis: En matière de contenu local, c'est Alberto notre spécialiste, et il est le mieux placé pour répondre à votre question.

M. Alberto Capodicasa (gestionnaire de marché, LED Roadway Lighting Ltd): Vous parlez là des restrictions…?

M. Jeff Libis: Oui, des restrictions qui s'appliquent à vos fabrications, c'est-à-dire les exigences en matière d'homologation et de contenu de ce qui peut être mis en marché.

M. Alberto Capodicasa: Au niveau technique, plusieurs pays, et notamment le Brésil, préparent actuellement de nouvelles règles d'homologation pour les éclairages publics et les systèmes de contrôle. Notre produit est conforme aux exigences techniques applicables, et nous n'avons guère éprouvé de restrictions. Une réglementation locale est en cours d'élaboration, mais, de manière générale, nos produits ne se sont jusqu'ici guère heurtés à des restrictions techniques.

M. Randy Hoback: Vous répondez donc aux exigences en vigueur au Brésil, mais cela veut-il automatiquement dire qu'il en ira de même en Argentine, en Uruguay et dans les autres pays du Mercosur? Ou vous faudra-t-il recommencer les formalités? Si vous êtes en conformité avec la réglementation brésilienne, cela vous ouvre-t-il la porte des autres pays?

M. Alberto Capodicasa: Chaque pays a sa propre réglementation, mais, de manière générale, les règles ne diffèrent pas sensiblement d'un pays à l'autre. Ainsi, les réglementations argentine, uruguayenne et brésilienne reposent toutes sur des normes internationales. Ces normes sont bien sûr adaptées à la réalité locale, mais elles se ressemblent beaucoup.

M. Randy Hoback: Avez-vous vu une norme soudainement changer par simple souci de changement? Cela vous est-il déjà arrivé? On m'a dit que d'autres entreprises ont éprouvé ce genre de situation. J'entends par cela qu'une entreprise, prête à expédier sa marchandise, se trouve soudainement face à un changement de la réglementation ou des normes applicables, et se voit tout d'un coup empêchée d'expédier ses produits. Cela vous est-il déjà arrivé?

M. Alberto Capodicasa: Cela nous est arrivé par le passé. En Amérique latine, il n'est pas rare en effet que les choses changent selon les gouvernements. Je ne vais donc pas dire que cela ne nous est jamais arrivé, mais tout dépend… Nous avons effectivement constaté qu'un changement de gouvernement s'accompagne parfois d'un changement de réglementation. Oui, cela est arrivé.

M. Jeff Libis: J'imagine, en effet, que pour arriver à vendre vos produits sur tel ou tel marché, vous devez notamment répondre à certaines normes d'homologation de base en matière d'appareils électriques et de sécurité. Ce genre d'exigence est pour ainsi dire universel. Mais, bien sûr, en ce qui concerne l'éclairage des rues, au fur et à mesure que les systèmes deviennent plus complexes en raison des types de protocoles de communication et des applications que supposent les concepts de ville intelligente et de réseau électrique intelligent, les spécifications et leur application sur un marché donné évoluent.

Chuck vous en a peut-être parlé lors de votre déplacement, mais nous sommes notamment parvenus à inventer ce que nous appelons une « technologie à l'épreuve de l'avenir ». Cela fait partie de l'approche adoptée par notre entreprise. Il s'agit, essentiellement, de créer une plateforme capable de s'adapter aisément aux nouvelles exigences d'un marché, ou à un contexte qui évolue. Cela nous a très bien servi en tant qu'entreprise de technologie, en nous permettant de demeurer compétitifs et de réagir sans peine à certains des changements que vous avez évoqués. Cela nous donne la flexibilité nécessaire pour prendre pied sur les marchés de la région du Mercosur.

● (1010)

M. Alberto Capodicasa: Permettez-moi d'ajouter que les pays en question sont en train de s'initier à ces nouvelles technologies. C'est dire qu'une entreprise canadienne jouit d'un certain avantage, car souvent les connaissances technologiques ne sont pas très répandues et nous avons quelque chose à leur apprendre. C'est pour nous un avantage que de pouvoir leur apporter ces nouvelles connaissances.

Le président: Je vous remercie.

La parole passe maintenant aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal, vous avez cinq minutes.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos intervenants.

Je voudrais, moi aussi, adresser mes questions aux représentants de LED Roadway Lighting Ltd.

Permettez-moi de vous féliciter, car dans ce domaine, vous faites figure de chef de file.

Les pays en question comptent, au total, 300 millions de personnes, et vous venez de nous dire que cela représente un marché de 9 milliards de dollars. Cela étant, un accord de libre-échange serait-il, selon vous, une bonne chose?

M. Jeff Libis: Désolé, pourrais-je vous demander de répéter votre question?

M. Sukh Dhaliwal: La conclusion d'un accord de libre-échange serait-elle une bonne chose pour votre entreprise?

M. Jeff Libis: Il est certain que cela serait utile à notre entreprise. Cela nous aiderait en effet à prendre pied sur les marchés. Dans la région du Mercosur, les infrastructures vont devoir être remplacées, et cela ouvre de grandes perspectives à nos deux gammes de produits, les éclairages publics LED et les technologies qui sont à la base des concepts de ville intelligente et de réseau électrique intelligent. L'entretien des infrastructures coûte de plus en plus cher, et les pays du Mercosur doivent sérieusement envisager le recours à ces nouvelles technologies afin de réduire les risques découlant des tendances actuelles, en l'occurrence l'augmentation des coûts énergétiques et de la main-d'œuvre, et la nécessité de moderniser et de remplacer des infrastructures vétustes. Les financements internationaux que peuvent leur assurer les banques de développement vont leur permettre d'effectuer la transition vers ces technologies.

M. Sukh Dhaliwal: Outre les États du Mercosur, y a-t-il d'autres pays avec qui nous devrions conclure un accord de libre-échange afin de soutenir l'activité d'entreprises telles que la vôtre?

M. Jeff Libis: Les marchés du sud-est asiatique sont très bien disposés envers les technologies canadiennes. Nous avons récemment ouvert des chantiers en Malaisie, au Vietnam et en Thaïlande, et nous nous sommes aperçus que les parties prenantes auxquelles nous avons affaire réservent un accueil particulièrement favorable aux technologies canadiennes. Notre pays jouit d'une bonne réputation en raison de la qualité de ses produits et de son travail. Les garanties que nous sommes en mesure d'offrir sont désormais bien connues dans les pays de la région, et très appréciées. Je pense donc que le sud-est asiatique offre aux entreprises canadiennes de très bonnes perspectives.

M. Sukh Dhaliwal: Nous nous sommes récemment rendus en Malaisie, à Singapour et en Thaïlande. Par rapport à l'Amérique latine, ou à notre propre pays, le commerce présente-t-il, dans les pays du sud-est asiatique, des difficultés particulières?

M. Jeff Libis: En fait, le marché latino-américain et les marchés du sud-est asiatique présentent pour notre entreprise des difficultés assez comparables. Cela est en partie dû au fait que les différences culturelles sont à peu près de même niveau. Nous avons dû, pour prendre pied sur ces marchés, nous initier aux situations locales, et aux pratiques commerciales en vigueur dans les divers pays.

Dans une région comme dans l'autre, il est essentiel pour notre entreprise de s'attacher de bons partenaires locaux à même d'aplanir les difficultés.

M. Sukh Dhaliwal: Je vous remercie.

Je voudrais maintenant adresser une question à l'ACTRA.

La diversité de la culture est un élément essentiel de notre vie nationale. Vous nous avez dit tout à l'heure que le gouvernement protège depuis 30 ans nos industries culturelles. Outre l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), la conclusion éventuelle de cet accord de libre-échange n'a rien pour vous inquiéter?

M. Garry Neil: Par le passé, le Canada a toujours su protéger sa capacité de décision en matière de politique culturelle, mais depuis cinq ou six ans, cela n'est plus le cas. Nous commençons en effet à nous écarter du concept d'exception culturelle et, selon moi, cela va entraîner de sérieux problèmes. Ce mouvement de recul a commencé avec l'Accord économique global entre le Canada et l'Union européenne, dans le cadre duquel, au lieu de négocier une exception culturelle de portée générale, nous nous sommes attachés à négocier, chapitre par chapitre, des exceptions touchant divers pans de notre activité culturelle. Nous avons fait de même dans le cadre du partenariat transpacifique. Or, ce modèle n'est pas du tout satisfaisant, en ce qui concerne le PTP, les exceptions chapitre par chapitre ne sont que des exceptions unilatérales que le Canada a fait inscrire dans le texte. J'entends par cela que ce ne sont aucunement des exceptions convenues d'un commun accord entre les pays du partenariat. Il s'agit simplement d'une exception unilatérale qu'a prévue le Canada. Cette exception ne repose ni sur une disposition précise du préambule, ni sur les dispositions concernant le droit de réglementer. Cela nous préoccupe beaucoup.

Les modifications qui ont été apportées au texte du PTPGP pour que le Canada accepte de le signer ne règlent pas ces problèmes de manière satisfaisante. Les lettres d'accompagnement sont une bonne chose, et elles reconnaissent en effet un certain nombre de droits supplémentaires, mais elles ne font en fait que supprimer les restrictions que nous avions nous-mêmes imposées à notre exception culturelle. Nous avons borné notre exception culturelle, et ces lettres d'accompagnement ne font que supprimer les restrictions que nous lui avions nous-mêmes apportées.

La nouvelle disposition inscrite dans le préambule est une bonne chose, elle aussi. Elle reconnaît l'importance de la diversité culturelle et de sa promotion, mais, malheureusement, comme vous le savez tous, les dispositions du préambule n'ont pas force obligatoire. La disposition en question ne supplante pas en effet une disposition très précise figurant dans l'accord. Elle a une fonction purement interprétative, et cela nous préoccupe beaucoup.

● (1015)

Le président: Nous allons devoir en rester là. Je vous remercie.

Monsieur Dhaliwal, vous êtes à court de temps. Vos questions ont été d'une grande pertinence.

Nous passons maintenant la parole à Mme Ramsey.

Madame, vous avez cinq minutes.

Mme Tracey Ramsey: Je tiens à vous remercier tous de votre présence.

Je voudrais poursuivre dans la voie ouverte par les questions que mon collègue a posées à l'ACTRA. Nous sommes conscients des préoccupations que vous inspire le PTPGP, et je semble me souvenir qu'en octobre 2017 vous en aviez déjà fait état dans le cadre des consultations publiques organisées à l'époque.

Dans le mémoire que vous aviez présenté, vous évoquiez le besoin d'assurer à l'avenir que tout accord sur le commerce ou les investissements protège intégralement et sans restriction le droit qu'a le Canada de réglementer en vue de la protection et de la promotion de ses industries culturelles et de la diversité de sa culture.

Pourriez-vous nous dire en quoi les producteurs et consommateurs canadiens de films et d'émissions de télévision et de radio seront affectés si nous ne conservons pas la capacité de réglementer en ce domaine.

M. Garry Neil: Les industries culturelles du Canada sont d'une grande vigueur. Les secteurs du film et de la télévision ont de solides assises. L'an dernier, les productions se sont élevées au Canada à environ 8,6 milliards de dollars, dont pour environ 4,6 milliards de contenus canadiens. Or, cette production repose sur de robustes politiques publiques touchent tout un éventail de sujets, allant des contingents procentuels en matière de contenu canadien, aux règles sur les montants devant être consacrés à des programmes canadiens, à la réglementation en matière de radiodiffusion, ou aux règles régissant la télévision câblée. Des organismes publics tels que Téléfilm s'activent en ce domaine, et puis il y a aussi des partenariats entre le secteur public et le secteur privé, tel que le Fonds des médias du Canada.

Si nos industries culturelles sont aussi vigoureuses, c'est qu'à la base il y a ces organismes, ces politiques et ces dispositions réglementaires. Je dois dire, très franchement, que bon nombre de ces dispositions sont contraires aux règles qui figurent normalement dans les accords de commerce.

Par leur nature même, les traités de coproduction que nous avons conclus sont contraires aux clauses de la nation la plus favorisée. Nos règles sur le contenu vont à l'encontre des obligations que les accords de commerce prévoient en général en matière de traitement national. Or, si nous voulons pouvoir continuer à agir dans le cadre de ces traités de coproduction, et conserver nos règles en matière de contenu canadien, il est essentiel de prévoir une exception dans l'intérêt de notre industrie culturelle.

Il est temps, selon nous, de ne plus considérer le mot « exception » sous un angle défavorable, mais d'y voir, au contraire, une mesure positive qui favorise de plus nombreuses formes de collaboration internationale entre industries de la culture, et qui encourage la diversité des expressions culturelles. La convention de l'UNESCO prône cette approche positive et nous devrions renoncer à l'idée négative qu'on se fait parfois de l'exception culturelle.

Mme Tracey Ramsey: Je vous remercie.

Vous avez également évoqué les nouvelles technologies. Le Comité vient d'achever son étude sur le commerce électronique, qui touche naturellement au domaine de la culture.

Pourriez-vous en outre nous dire quelque chose des préoccupations que les nouvelles plateformes de technologie vous inspirent pour la culture.

M. Elliott Anderson: Eh bien, à l'heure actuelle, nous assistons à des changements radicaux dans l'industrie du film et de la télévision, en raison des plateformes sur lesquels les films ou les émissions sont diffusés. Le marché est de plus en plus dominé par des acteurs tels que Netflix. Or, cela crée un certain nombre de problèmes. C'est clairement le cas au plan des négociations de l'ALENA, étant donné que cet accord remonte à une époque où l'on n'imaginait même pas les transformations technologiques qui ont eu lieu depuis.

Si nous souhaitons voir adopter une disposition reconnaissant le droit absolu de protéger la culture — et je vais demander à Garry de compléter ce que je vais dire sur ce point — c'est en partie parce qu'un engagement en ce sens nous donnerait essentiellement les moyens de mettre notre culture à l'épreuve de l'avenir. De plus en plus, c'est par vidéo en continu que les Canadiens et les habitants d'autres pays captent les produits culturels que nos adhérents contribuent à produire. Or, il s'agit d'une évolution que nous n'avions pas prévue. Si une conception négative de l'exception culturelle nous paraît problématique, c'est qu'elle ne permet pas, justement, de mettre notre culture à l'épreuve de l'avenir.

● (1020)

M. Garry Neil: Les dispositions que l'on commence à voir figurer dans les accords internationaux sur le commerce électronique ne font aucune distinction entre les produits ou services transmis et vendus par voie électronique. Or, cela est en soi problématique. Les biens et services culturels ont, certes, une valeur économique, mais ils comportent également un aspect culturel d'une importance fondamentale. Compte tenu de cette approche non différenciée, les accords de commerce traitent tout exactement de la même manière, qu'il s'agisse de prestations de voyage, de la vente de réfrigérateurs, ou de biens et services culturels. Il n'est tenu aucun compte du fait que les films et émissions produits et diffusés par Netflix, proviennent essentiellement de Hollywood.

Ces films et ces émissions peuvent porter sur des pays lointains, mais l'aspect du récit, et l'atmosphère qui s'en dégage sont typiquement américains. Le style et la forme se distinguent en effet nettement de ce qui se fait ailleurs dans le monde. Or, si nous voulons que nos propres productions puissent, elles aussi, être diffusées sur des plateformes électroniques, nous allons devoir nous doter en ce domaine de robustes politiques publiques.

Le président: Je vous remercie, monsieur.

Madame Ramsey, vous êtes à court de temps.

La parole passe maintenant aux libéraux. Il nous reste juste assez de temps pour les questions d'un député.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

Mme Karen Ludwig: Je vous remercie.

Je vais d'abord adresser mes questions aux représentants de LED Roadway Lighting Ltd. Je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, et nous ne sommes donc pas très éloignés l'un de l'autre. En fait, ma fille est infirmière spécialisée en oncologie à Halifax.

Plusieurs témoins ont parlé des occasions de développer de nouveaux talents. Je constate, monsieur Libis, que vous êtes diplômé de l'Université Acadia. C'est là que vous avez obtenu votre premier diplôme. Recrutez-vous beaucoup dans les provinces de l'Atlantique?

M. Jeff Libis: Je regrette, mais il y a un écho dans la transmission. Pourriez-vous répéter votre question?

Mme Karen Ludwig: Comptez-vous parmi les nouvelles recrues de votre entreprise, bon nombre de diplômés d'universités ou de collèges des provinces atlantiques.

M. Jeff Libis: Oui, tout à fait. Nous entretenons de solides liens avec les universités et collèges de la région, tant en Nouvelle-Écosse qu'au Nouveau-Brunswick. Dans la région, nous recherchons activement les meilleurs, les plus brillants ingénieurs et experts en technologie, et nous les invitons à intégrer notre organisation.

Mme Karen Ludwig: Compte tenu de l'expertise technologique dont vous avez besoin, dans le cadre des relations que vous avez nouées avec eux, offrez-vous aux collèges et universités des provinces de l'Atlantique, des conseils quant au contenu de leurs programmes ou quant aux moyens de profiter des occasions qui se présentent?

M. Jeff Libis: Oui, sans doute, mais de manière indirecte. En collaboration étroite avec les universités et les collèges, nous travaillons au développement de certaines technologies. Or, c'est cette coopération au niveau du développement de nos technologies qui, selon moi, influe sur les programmes de formation offerts aux étudiants.

La réponse est donc oui, mais de manière indirecte, dans le cas de notre coopération avec les collèges et universités en matière de développement technologique.

Mme Karen Ludwig: Vous êtes, dans les annales des provinces de l'Atlantique, une des grandes réussites. Je crois savoir que vous avez lancé votre entreprise en 2007. Nous pouvons dire que, pour une entreprise installée dans la région atlantique, vous êtes, en très peu de temps, parvenu à vous tailler une place enviable sur les marchés internationaux. Auriez-vous des recommandations à formuler, non pas, certes, à l'intention de vos concurrents, mais pour indiquer à d'autres entreprises de la région comment réussir sur les marchés internationaux.

M. Jeff Libis: Nous ne nous inquiétons guère de la concurrence, car LED Roadway Lighting est, sur le marché canadien, à peu près le seul fabricant de systèmes d'éclairage de rues à DEL et de systèmes de contrôle intelligents.

C'est bien simple, il s'agit de se prévaloir des ressources que le gouvernement canadien met au service du développement des exportations. J'entends par cela les organismes tels que Affaires mondiales Canada, le Service des délégués commerciaux, Exportation et Développement Canada, la Corporation commerciale canadienne et les organismes locaux de développement tels que Nova Scotia Business Inc. et, au Nouveau-Brunswick, Opportunités NB. Ces organismes, et les équipes qui les animent font un travail formidable. Ils ont accès aux sources d'information et aux contacts nécessaires. Ces organismes ont été un élément essentiel de notre succès depuis l'époque ou, il y a huit ans, nous avons réalisé notre première installation ici à Halifax. Nous faisons aujourd'hui affaire dans 66 pays.

Ce serait la principale recommandation que je ferais à ceux qui entendent se lancer dans l'exportation.

● (1025)

Mme Karen Ludwig: Je vous remercie de votre recommandation. C'est d'ailleurs quelque chose que bon nombre de nos témoins nous ont dit. Ce matin encore, les représentants des manufacturiers et exportateurs du Canada nous ont parlé de ces divers programmes.

Pourrais-je vous demander comment vous avez, à l'origine, eu connaissance de ces divers organismes prêts à aider les entreprises?

M. Jeff Libis: Dans ces divers organismes gouvernementaux, nous avons multiplié les contacts avec la personne chargée de notre dossier. Nous relevons, depuis peu, du « service de croissance accélérée », un regroupement d'organismes gouvernementaux ayant pour mission d'aider les compagnies de l'Est du Canada à développer leurs exportations. Nous nous réunissions désormais avec les membres de l'équipe de développement du commerce qui travaille de concert avec le gouvernement canadien, y compris EDC, CCC, Affaires mondiales, la Banque de développement du Canada, l'APECA, et Nova Scotia Business Inc. Cela nous a beaucoup aidés à mieux nous faire connaître sur les marchés internationaux, et nous a facilité la tâche au fur et à mesure que nous prenions pied sur les marchés étrangers.

Mme Karen Ludwig: Vous avez mentionné la CCC. Vendez-vous vos fabrications directement aux gouvernements?

M. Jeff Libis: Notre clientèle comprend essentiellement des gouvernements et des grands services publics. Nous passons effectivement par la Corporation commerciale canadienne, qui nous a servi d'intermédiaire auprès de divers gouvernements. Nous n'avons pas, jusqu'ici, conclu de transaction, mais ils contribuent leur expertise aux contacts que nous entretenons avec les gouvernements des divers pays.

Mme Karen Ludwig: Un éventuel accord commercial vous offrirait-il de nouvelles occasions?

Le président: Je suis désolé, mais nous sommes à court de temps. Nous devons donc interrompre le dialogue avec les députés, et suspendre la séance.

Je vous remercie, messieurs, de votre comparution devant le Comité. Je vous remercie de vos exposés et de vos interventions, tous deux excellents. Il nous reste beaucoup à faire dans le cadre de cette étude. Nous allons d'ailleurs nous rendre dans les pays en question, et nous remettrons probablement notre rapport en fin d'année. Je vous invite à vous en procurer un exemplaire et à voir un peu les résultats obtenus. Encore une fois, je vous remercie de votre participation à nos délibérations et vous souhaite une excellente semaine.

Nous allons suspendre quelques instants la séance, puis la reprendre à huis clos.

[*La séance se poursuit à huis clos.*]

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes
à l'adresse suivante : http://www.noscommunes.ca

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the
following address: http://www.ourcommons.ca